المحتويات

الموضوع	رقم الصفحة
الإهداء	–
استهلالة	–
المحتويات	١
مقدمة الدكتور طارق محمد السويدان	٩
صنّاع النجاح	١١
المقدمة	١٥
طريقة الرحلة	١٩
{الباب الأول .. صراع من أجل البقاء}	
الفصل الأول : صراع من أجل النجاح	٢٩
السؤال المحير ؟........................	٢٩
النجاح هو الغنى !	٣٠
النجاح في الشهرة !	٣١
نجاح بلا حدود	٣٢
نجاحات محدودة	٣٢
ابدأ من الآن	٣٣
من أنا ؟	٣٣
عندها تكون	٣٤

الفصل الثاني : الأسرار الأربعة للبقاء ٣٧
السر الأول : الرضا الداخلي ٣٨
هل أنا سعيد ؟ ٣٨
الصرخة الباقية ٤١
السر الثاني : التوافق الاجتماعي ٤٣
حدد أدوارك ٤٣
أول هذه الأدوار ٤٤
خماسية القوة الاجتماعية ٤٤
تقبُّل الناس على ما هم عليه ٤٦
أسلوب مميز ٤٧
السر الثالث : الإنجاز الملموس ٥١
قيمتك في الأرض ٥١
استراتيجية التحوم ٥٢
السر الرابع : نجاح تجاه الآخرة ٥٦
قمة السمو ٥٦
السباق ٥٧

{الباب الثاني ـ الإعداد المتميز}

الفصل الأول : مراحل الإعداد ٦١
الحقيقة الغائبة ٦١
سراب التعاون ٦٥
الشعار المفقود ٦٥

صورتين للعرض ٦٦
الفصل الثاني : الاستعداد للانطلاق ٦٩
حقائب النجاح الأربع ٦٩
الفصل الثالث : بطائق الصعود ٧٥
البطاقة الأولى : شعاع الصدق ٧٦
مجهر الصدق ٧٦
أشعة الصدق ٧٧
البطاقة الثانية : التوازن المطلوب ٨١
المزارع الفقير ٨١
الفاعلية الحقيقية ٨٢
هل تريد أن تكسب ١,٠٠٠,٠٠٠$ ٨٢
تعلم أن تقول : لا ٨٣
راجع صياغة رسالتك الشخصية ٨٣
الوصفة السريعة ٨٤
الطريقة التي ترى بها المشكلة هي المشكلة ٨٤
تلك السذاجة ٨٥
مستوى جديد في التفكير ٨٥
البطاقة الثالثة : زرع القيم والمبادئ الصحيحة ٨٦
أعظم قيمة ٨٦
المرحلة المهمة ٨٧
الطرق الأربع لزراعة القيم والمبادئ ٨٧

النداء الأخير ٩٠

{ الباب الثالث .. نجوم النجاح التسعة }

النجم الأول : حياتي بيدي ٩٥
أطلق لنفسك الخيال ٩٦
أغلى الدقائق ٩٦
عندها تختار ٩٧
من فضلك ما هي رسالتك في الحياة ؟.. ٩٨
أجب عن سؤالين :.. ٩٨
كل شئ يُصور مرتين ١٠٠
النجم الثاني : قد سفينتك بنفسك ١٠١
متى تحدث القيادة ؟.. ١٠٢
فكر معي ! ١٠٢
نحن لدينا حرية الاختيار ١٠٣
تعالوا نُنصت إلى أنفسنا ١٠٣
القوى الرباعية لقيادة سفينتك ١٠٤
الملتقى الأول ... الأستاذ : منصور بن عبد الله السريع ١٠٧
النجم الثالث : الساعة والبوصلة ١٠٩
المقال المفضل ١١٠
الساعة والبوصلة ١١٠
السلم المكسور ١١٠
نداء للاستيقاظ ١١١

أين مربعك ؟ ١١١
تسليط المجهر ١١٢
فكر معي ١١٤
وحتى تكون في المربع الثاني ١١٤
احجز مقعدك ١١٦
النجم الرابع : الناس هم الأساس ١١٩
وُجدت الناس لتبقى ١٢٠
أنماط الناس ١٢٠
الأساس المهم ١٢٤
الملتقى الثاني ... الأستاذ : إسماعيل بن بكر قاضي ١٢٥
النجم الخامس : لغة المشاعر ١٢٧
ثلاثية المدارك للمشاعر الإنسانية ١٢٨
افهم ليفهمك الآخرون ١٢٨
حينما نفهم الآخرين ١٢٩
وحتى نفهم الآخرين ١٣٣
النجمة المفقودة ؟ ١٣٥
وحتى تفهم الآخرين ١٣٦
الإنصات العميق ١٣٦
حينما نسمع ١٣٦
وحتى نسمع ١٣٨
ثنائية الأساس في لغة المشاعر ١٤٠

النجم السادس : فريق البنيان المرصوص ١٤٣
دعوة للتماسك ١٤٤
محور للبناء ١٤٤
القائد الباني ١٤٥
المواصفات السبع لفريق البنيان المرصوص ١٥٢
وقفة انموذج عرض للاقتداء ١٥٤
الملتقى الثالث ... الأستاذ: فيصل أبو الخير ١٥٥
النجم السابع : عشق الإبداع ١٥٧
عشق الإبداع ١٥٧
مبدعون عبر الأزمان ١٥٧
عشريات أراك على القمة ١٥٨
النجم الثامن : قيادة الحوار ١٦٣
هندس حوارك ١٦٤
جلسات الحوار ١٦٤
حاسوب الحوار ١٦٥
إحدى وعشرين تقنية لقيادة الحوار ١٦٦
لمسات مشرقة ١٧٠
الملتقى الرابع ... الدكتور : علي الحمادي ١٧٣
النجم التاسع : جدد حياتك ١٧٧
الطاقات الأربع ١٧٨
حساب إيداع ١٨١

حساب سحب ١٨٢
قانون الحصاد ١٨٣
إدارة التأمل ١٨٣
بداية النهاية ١٨٤
حدد ... ! ١٨٤
النجم المنتظر ١٨٦
زمزم النجاح ١٨٧
توصيات نحو إعداد زمزم النجاح ١٨٨
الخاتمة ١٩٥
كشاف المسافر ١٩٧
أ - مراجع الكتب حسب ترتيب الأحرف الهجائية ١٩٧
ب - المصادر الرئيسية ٢٠٥
ج - الأشرطة السمعية ٢٠٦
د - الدوريات والصحف ٢٠٧

فيصل والنجاح

لقيني فيصل بإصرارٍ وحرصٍ عجيبين ، رأيت في عينيه بريقاً يُوحي بهمة وطموح وأخبرني أنه قد تابع ما صدر من أشرطتي وبالذات حول **موضوع النجاح** وأنه لخص ذلك راغبا في إصدار كتاب حول **النجاح** ، فقرأت ما كتب فوجدت تجربة غضة مع استعداد كبير للتطور **والنجاح** ، فقدمت اقتراحاتي له وأعطيته ملاحظاتي وطلبت منه تعديل ما كتب ثم يعرضه عليّ مرة أخرى بعد أن ينتهي .

ومضت ثمانية أشهر كان خلالها دائم الاتصال ، ثم التقينا مرة أخرى وأعطاني الكتاب مرة أخرى ، وإذا بي أفاجأ بكتاب جديد ومحتوىً مختلف وطرح مبدع .

كتاب **صناعة النجاح** يحوي خلاصة آرائي حول **النجاح** ولكنه لم يكتف بذلك بل زاد عليه آراءه وطرحه ونظراته ، كما أضاف عليه إبداعاً في الأسلوب وابتكاراً في الترتيب والطرح وجمع فيه كذلك من الإستشهادات الإسلامية والعربية والغربية ما جعله كتاباً لطيفاً في حجمه ولكنه كبيراً في محتواه ومتعة قراءته وعظمة فائدته .

في هذا الكتاب سيستفيد القارئ الكريم من تجميع سلس حول موضوع **النجاح** وسيتعرف على قواعده وعاداته ، كما سيطّلعْ على أصوله ومبادئه ، وينسرب مع أعماق النفس البشرية ، وأسلوب التعامل مع الآخرين لبناء العلاقات الأساسية اللازمة **للنجاح** .

وأصل **النجاح** يبدأ من داخل النفس البشرية (**إنّ الله لا يغيّر ما بقوم حتّى يغيروا ما بأنفسهم**) ويبدأ **النجاح** عندما يستشعر الإنسان أن حياته بيده ، وأنه مسؤول عما يحدُث له ، وعندها يُحدِّد لنفسه رؤية أهدافاً ومشاريعاً يريد إنجازها أثناء حياته ، ويحتاج أن يحدد أولويات لوقته وحياته ، ويبني من العلاقات القائمة على القيم والأخلاق والمبادئ الأصيلة ويجدد طاقاته باستمرار ليصل **إلى النجاح** .

قام **فيصل** بتبويب ما ألقيته من **مبادئ النجاح** وأصوله ثم قام بشرح ذلك كله والإضافة عليه والتأصيل له في هذا الكتاب اللطيف جاعلاً من **رحلة النجاح** رحلة ممتعة لكل من يريد أن ينساب معها وفي أرجائها .

فيصل طبقّ على نفسه من خلال هذا الكتاب معانٍ كبيرة ، فقد جعل لنفسه هدفاً وطموحاً ، وحدد مشروعاً هو إصدار هذه السلسلة ولعلّ هذا الكتاب أولها ، وبذل جهداً كبيراً وصبر واجتهد ، وأبدع وأبتكر ، واستشار واستنصح فأُبارك له هذا الجهد ، وأُشجّع الشباب أن يقتدوا به .

فهذا الكتاب جهدٌ مشترك دوري فيه الأصول والمبادئ والمعاني ، ودور **فيصل** فيه التفصيل والتبويب والترتيب والإستشهادات والتعليقات مع ابتكار الرحلة ، إضافة إلى زيادات جميلة في بعض الأصول والمبادئ .

وللقارئ الكريم الأمنية بأن يستمتع ويستفيد مع هذه السياحة الفكرية .

وصلى الله وسلم على سيد الخلق أجمعين وآله وصحبه ومن والاه .

د. طارق محمد السويدان

صناع النّجاح

إلى من أحبهم كل الحب

وأنـا رضيـعُ هـواهُـمُ والطِّفـلُ يـؤلمـهُ الفطـامْ

إلى **أبي** الذي وجهني وعلمني ، وأتاح لي فرصة الكتابة والبحث والسفر في وقت هو أحوج ما يكون فيه إليّ .

إلى **أمي** التي كان لسان حالها الدعاء لي بالتوفيق والإتمام .

أسأل الله سبحانه وتعالى أن يطيل في عمرهما على الطاعة وأن يمتعهما بالصحة والعافية ، وأن يجعل عاقبتهما جنة عرضها السموات والأرض ، وأن يكتب أجر هذا الكتاب في ميزان حسناتهما يوم العرض على رب العالمين .

إلى القلب الكبير المتواضع **الدكتور : طارق محمد السويدان** الذي له اليد الكبرى وراء إخراج هذه المادة ، هذا الرجل الذي أكرمني الله بالجلوس معه كثيراً ، فرأيت فيه الخلق الرفيع والأدب الجم ، والجهد المميز ، جهد طرق الجديد المقرون بالتميز والإبداع ، في وقت ذبل فيه الإبداع والجديد ، فكان بحق قائداً للإبداع ، أخذ من اسمه اللمعان والنور ، وطرق كل جديد ، ودخل في سويداء قلوب الناس ، فأحبته الناس ، وأحبت حديثه ، فتكريماً لأمثاله أحببت أن يشاركني **صناعة النجاح**.

إلى **شيخي الغالي وأستاذي : عبد الرشيد التركستاني** الذي أدبني وعلمني وأرشدني ، ولا زلت أنهل من علمه وأدبه وسمته الجم .

إلى **الشيخ** : **إسماعيل بكر قاضي** الذي أكرمني الله بعطفه واهتمامه ، وبسؤاله الدائم عن الكتاب ، وقراءته الأولى للتصحيح ، كل ذلك مع انشغاله ، فوجهني وساعدني فله مني جزيل الشكر والتقدير.

إلى أخي الثاني **الأستاذ** : **منصور عبد الله السريع** هذا الرجل الذي وقف إلى جانبي وساعدني وكان لاسمه أوفر النصيب ، فبعد الله نصرني وقوى من عزمي وأسرع في تلبية حاجتي ، أسأل الله أن يحفظه ويحفظ عائلته ووالديه الكريمين .

إلى رجل الكتاب الخفي **الأستاذ** : **عبد المحسن العصيمي** والشباب العاملين في مؤسسة قرطبة للإنتاج الفني ، فلم يبخل علي الأستاذ : **عبد المحسن** بتوجيهاته ومساعدته في الإخراج التي كان لها الأثر الواضح في الكتاب ، فله خالص الدعاء والتقدير .

إلى الأديب الفاضل **الأستاذ** : **حيدر مصطفى** ، صاحب القلم الفياض ، والروح الوثابة ... الشكر على صبره واجتهاده وله خالص الدعاء والتقدير .

إلى الأخوة الأفاضل :

- **الأستاذ** : **أسامة الخريجي** المحاسب القانوني والاستشاري الإداري وعضو مجموعة تي جي آي العالمية .
- **الأستاذ** : **طارق أحمد سالم** المدير العام لشركة الإبداع الخليجي بالكويت ، وإلى أعضاء شركة الإبداع الخليجي .
- **الأستاذ** : **أسامة جمي** المدير التنفيذي لمركز فقيه للأبحاث والتطوير .
- **الأستاذ** : **فيصل أبو الخير** المدير العام لمؤسسة القدرات البشرية .
- **الدكتور** : **علي الحمادي** رئيس مجلس إدارة مركز التفكير الإبداعي ، وإلى أعضاء مركز التفكير الإبداعي .

- **الأستاذ : محمد صالح بن حلي** المدير العام لمكتبة دار الأندلس الخضراء على تفانيه وجهده .
- **الأستاذ : عبد الرحمن صالح بن حلي** وأعضاء مكتبة دار الأندلس الخضراء .
- **الأستاذ : محمد باجابر** وأعضاء إبداع للخدمات الإعلانية على جهدهم وبذلهم المميز .
- **الأستاذ : عبد الله بن سعيد الزهراني** الخطاط المميز .

إلى إخواني في الطائف وجدة والرياض والكويت ودبي وأبو ظبي إلى الذين ساعدوني وكانوا قريبين مني فأرشدوني ووجهوني وأهدوني النصائح المشرقة الباعثة للأمل .

إلى الرجال الأفذاذ الذين تعبوا في إخراج هذا الكتاب مراجعة وتصحيحاً وتنقيحاً ، إلى من منعوني من ذكر أسمائهم ، قد لا يعرفكم الناس ، لكن الله يعرفكم من سابع سماء .

بارك الله فيكم وأعلى بين الصالحين درجاتكم وعند الله وحده جزاؤكم .

المقدمة

حَمِــدتُ الله ربي إذْ هدانــــي　　　إلى الإسلامِ والدينِ الحنيفِ
فيذكُـــرُه لســـاني كُلّ حينٍ　　　ويعــرفهُ فؤادي باللطيـــف

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا من يهده الله فلا مضل له ، ومن يضلل فلن تجد له ولياً مرشداً ، والصـــلاة والسلام على محمد وعلـــى آلـــه وصحبه والتابعين لهم بإحسان إلى يوم الدين ، وأشهد أنه بلّغ الرسالة وأدى الأمانة وجـــاهد في الله حق الجهاد حتى أتاه اليقين .

أما بعد :

فن النجاح :

مع ازدياد التغييرات التي تجتاح العالم ، ندرك أن محاولة مواكبة هذه التغييرات بدون إتقـــان فـــن النجاح هو محاولة سباق بأحذية اسمنتية .

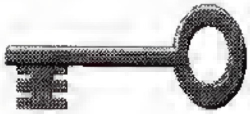
إن من يُرد العثور على اللؤلؤ والنظر إليه ومعرفة أماكنه لا بد له من إتقان فن الغوص ، كذلك من يرد تخليص العباد من روح اليأس والخمول فلا بد له من إتقان فن النجاح .

ورغم رغبة الناس في تعلم فن النجاح إلا أن كثيراً منهم قد ضل الطريق وتاه في مسالك الظـــلام ، حتى وصل إلى الفشل الذريع فتعطلت القوى والطاقات ، وأصبح الإنسان حينئذ حائراً لا دليل له ، فذهبت نفسه حسرات على عمره الضائع وقيمه المفقودة إلى أن وجد همسة من **صناعة النجـــاح**، فتحرك الساكن لينفض الغبار من قلبه ، ويقدم صارخاً :

لا تحسبن المجد تمراً أنت آكله　　　لن تبلغ المجد حتى تلعق الصبرا

والصبر هو المفتاح الأول لفن النجاح .

المفتاح الثاني :



إنطلاقا من قوله تعالى : ﴿ قم فأنذر ﴿٢﴾ ﴾ (١)

فإن الساكن لا يلتهب إلا بالتحرك والإنطلاق ، فرحلتنا عالمية ، والعالمي يحتاج إلى سفر ،ولقد مضى عهد النوم

سافر فإن الفتى من بات مفتتحا   قفل النجاح بمفتاح من السفر

إن لكل باب مفتاح ، ومفتاحنا الثاني هو السفر ، إنه النداء الرباني الموحي بالتحرك والكفاح ، إنها الكلمة التي تترع الإنسان وتلهبه ، لأنها بداية الطبيعة البشرية " **فالناس منذ خلقوا ما يزالوا مسافرين ، والعاقل يعلم أن السفر مبني على المشقة وركوب الأخطار ، ومن المحال عادة أن يطلب فيه نعيم ولذة وراحة ، إنما ذلك بعد انتهاء السفر** (٢) .

سر كلمة النجاح :

النجاح اسم تهفو إليه القلوب والأفئدة ، وهو رمز على جبين السعداء ، النجاح اسم **صناع المجد** ، وهو التحدي القادم في القرن الجديد ، النجاح هو شيء تستطيع أن تفعله وتتمرن عليه ، النجاح بصمة الأنبياء والرسل والدعاة والمصلحين ، فهو ليس شكل نتحمل به ، بل معدن أصيل مغروس في قلوب السعداء ، فلقد آن الأوان أن نردد النجاح ونسمع العالم صدى **صناعة النجاح** :

أيا أمتي آن الأوان لتسمعي   حديثا مع التاريخ حرك لوعتي

أجب أيها التاريخ حدث بما مضى   وقل كيف سجلت المعالي بدقة ؟

١- [سورة المدثر:الآية ٢]

٢- الفوائد ص ٢٧٠ بتصرف

أفق أيها التاريـــخ أدرك حقيقـــــــتي	**فعن نهج ديني لن تضل مسيرتـــي**
أفق وانتظر من أمـــتي و ثبـــاتها	**فلن يقف الأعداء في وجه وثبتـــي**

فهي رحلة تقول لك : **انطلق أيها الضعيف الجبار ، ثق بنفسك وتوكل على ربك وانطلق نحـــو صناعة النجاح .**

طريقة الرحلة

أهمية الرحلة :

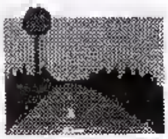
- التعرف على المعنى الحقيقي للنجاح .
- إضافة الروح الإسلامية على المعاني الإدارية ، الروح التي غابت عن كثير من الكتب الإدارية .
- إثارة روح النجاح في القلوب ، وزراعة بذور الأمل في النفوس .

أهداف الرحلة :

- ربط كنوز النجاح بالقرآن والسنة .
- التركيز على المعاني الداخلية في النفس البشرية ، لأن فلسفة النجاح أن نبدأ من الداخل .
- التركيز على معاني الاتصال والعلاقات مع الناس ، لانهدام الكثير من معانيها بين البشر .
- كنوز النجاح معاني اكتشفها الأنبياء والرسل ، وليس صحيحا أن الغرب هم أوائل من أخرجوها من البشر .
- مفهوم النجاح عند الناس مفهوم قاصر ومحدود مع اختلاف النظريات والمفاهيم ، من هنا وجب تقريب النظريات للوصول للمعنى الصحيح .

تساؤلات على الطريق :

- هل النجاح الحقيقي هو تملك المال أو السيارة الغالية ... أو ... ماذا؟
  فما الضابط لذلك ؟
- هل أستطيع أن أغير عاداتي السيئة واستبدلها بعادات حسنة ؟
- ما الدور الحقيقي للأنبياء والرسل ، هل هو تغيير الأشكال أم المبادئ ؟
- هل المكثر من لفظ " **أنا مشغول** " ناجح ؟
- ما أقوى وسيلة اتصال مع الناس ؟



خطة الرحلة :

الباب الأول
صراع من أجل البقاء

الفصل الأول
صراع من اجل النجاح

الفصل الثاني
الأسرار الأربعة للبقاء

السر الأول : الرضا الداخلي

السر الثاني : التوافق الاجتماعي

السر الثالث : الإنجاز الملموس

السر الرابع : نجاح تجاه الآخرة

الباب الثاني
الإعداد المتميز

الفصل الأول
مراحل الإعداد

- الاعتماد على الآخرين
- الاعتماد على النفس
- الاعتماد المتبادل
- التوكل على الله

الفصل الثاني
حقائب النجاح الأربع

- المعرفة
- المهارة
- الرغبة
- العقيدة والفكر

الفصل الثالث
بطائق الصعود الثلاث

- شعاع الصدق
- التوازن المطلوب
- زرع القيم والمبادئ الصحيحة

الباب الثالث

نجوم النجاح التسعة

- حياتي بيدي
- قد سفينتك بنفسك
- الساعة البوصلة

- الناس هم الأساس
- لغة المشاعر
- فريق البنيان المرصوص

- عشق الإبداع
- قيادة الحوار
- جدد حياتك

إن المشاركة معنا سوف تجعلك تنظر للحياة من حولك بطريقة مختلفة ، وترى علاقاتك بطريقة مختلفة ، وسوف تنظر إلى نفسك بطريقة مختلفة .

فحياك الله أخي مشاركاً ، وبادر فأنت قادر .

منهجي في الرحلة :

- **المنهج التأريخي :**

تتبع النصوص من القرآن والسنة ومواقف الصحابة وأقوالهم وكذلك التابعين وبعض من السلف، وذلك من أجل تدعيم الحقائق الهرمية لسلم النجاح .

- **العزو :**

عزو الآيات القرآنية إلى سورها وذكر اسم السورة ورقم الآية .

- **الاقتصار :**

وذلك من خلال الأحاديث والآيات والنقولات على الشاهد مع التخريج .

• **المنهج الإخراجي :**

وذلك بتتبع طريقة جديدة في الكتابة مع الإخراج الفني .

• **التوثيق :**

قدر الإمكان ، وذلك بكتابة اسم الكتاب والصفحة المأخوذ منها .

• **مصادر رئيسية :**

المسلم لا يبخس غيره حقه ، قال تعالى : ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ كُونُواْ قَوَّٰمِينَ لِلَّهِ شُهَدَآءَ بِٱلْقِسْطِ ۖ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَـَٔانُ قَوْمٍ عَلَىٰٓ أَلَّا تَعْدِلُواْ ۚ ٱعْدِلُواْ هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرٌۢ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾ ﴾(١)

هناك مصادر غربية كانت هي الأساس والمرجع الدائم لكتاب كبار ، لهم سبق الكتابة في موضوع النجاح مثل :

إدارة الأولويات ، الأهم أولا FIRST THINGS FIRST للكاتب المشهور STEPHEN R.COVEY وكتاب **العادات السبع للقادة الإداريين** THE SEVEN HABITS OF HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE للكاتب نفسه ، وكتاب **النجاح للمبتدئين** SUCCESS FOR DUMMIES للكاتب ZIG ZIGLAR وكتاب **الطريق إلى مكة ، خمسة متطلبات للنجاح العملي والشخصي** THE MECCA 5 IMPERATIVES FOR ASUCCESSFUL LIFE للكاتب TOM RUDDELL

فهؤلاء من المميزين أصحاب منظمات خاصة بالتدريب على مستوى العالم ، ولكن ميزنا بإضافة الروح الإسلامية ، الأصل الأصيل ، بالتعاون مع من كان له الفضل الأول والأخير بعد

١- [سورة المائدة:الآية ٨]

الله تعالى وأستاذي ومعلمي الذي طرق هذا الموضوع في قلبي ودخل في سويداء كل مـــا هـــو جديد ومفيد ، عرفته رجل نجاح فأحببت أن يقود هذه الرحلة ويبدأ بركتها وهو **الدكتـــور** : **طارق محمد السويدان** الذي شرفني بمشاركته ، فقرأها ، **ووجهني وساعدني ونصحني** ، وبذل لي ما يستطيع ، ولا أنسى دوراته مثل : **النجاح في الحياة وقوانين النجاح التسع** ، **والقيادة في القرن الحادي والعشرين** ، بالإضافة إلى أشرطة **دعوة للنجاح** .. إلى غير ذلك .

ومما زادني فخراً أن يشاركني رحلة **صناعة النجاح** .

ولا أنسى كتاب **الأساليب التربوية في القرآن والسنة** ، **الجزء الرابع** ، **للأم الكريمة : نسيبـــة عبد العزيـــز العلي المطوع** الذي كان مرجعاً هاما في نجم قيادة الحوار ، هذا الكتاب المميز ، الروح الإسلامية والنقاء ، وجدت فيه الأسلوب المميز النافع ، أسأل الله أن يبارك في علم هذه الأم الكريمة ، وأن يسدد خطاها .

- **استضافات** :

عبر الفضائيات الإسلامية تحت عنوان **ملتقى أقلام الناجحين عبر الأقمار الصناعية** ، من خلال **قمر عرب نجاح** في قناة **قالوا في النجاح** فهي محطة نلتقط فيها الأنفاس لنعاود المســـيرة مـــن جديد ، نلتقي فيها مع شخصيات لها دورها القائم واسمها اللامع لتحول أقلامهم واضعة بصمة لكل الناجحين .

- **الإثارة** :

وذلك من خلال الأسماء ، والأرقام ، والإضمار ، وتكرار رقم **٢١** لارتباطه بالقرن الحـــــادي والعشرين ، وإضمار النجم القادم **النجم العاشر** ، كل ذلك يجعل المشارك مستمتعا في الرحلة .

كيف تستفيد من الرحلة ؟

إن اقتناعك للمادة هو فخر لي ، وأعتقد أنك بدأت تعتقد أن رحلة النجاح بالنسبة لك أمر مهم ثم أرجوك أن لا تشارك في الرحلة للتسلية وإنما للبذل والتغيير.

وقبل أن تبدأ الرحلة فإني أقترح عليك خماسيات تزيد إلى حد كبير الفائدة التي يمكن أن تجنيها من هذه الرحلة :

أولا : أنصح بأن لا تنظر إلى هذه الرحلة كرحلة مؤقتة ، بمعنى أنك تشاركنا مرة ثم تنقطع عن المشاركة ، إن هذه الرحلة وضعت لتعيش معها بقلبك ومشاعرك وبكليتك ، فتعاود المشاركة تلو المشاركة وذلك بقراءتها مرة بعد مرة ، من فترة لأخرى فتعبد النظر وبدقة في معانيها وأسرارها فتتقدم لقيادة نفسك نحو **صناعة النجاح** .

ثانيا : ناقش ما تعلمته من الرحلة مع شخص آخر ، اجعله رفيقك في الدرب ، عندها ستفاجأ بأنك أصبحت تمتلك قدرة على التحليل والتعليم وأصبحت في تطور وتقدم مستمر .

ثالثا : قبل أن تبدأ في رحلتنا ، اقض بعض الوقت مع نفسك ، وتأمل معاني النجاح في نفسك ، ولاحظ مع مشاركتك معنا إلى أي مدى تتفق سطوره مع المفاهيم التي بداخلك ، دون بعض ملاحظاتك ، شاركني بها ؛ بإرسالها على عنواني لنخرج بنتيجة إيجابية .

رابعا : سوف يبرز في كل صفحة تقرؤها سر واضح أمامك ، بشرط أن تكون مستعدا ومهيأ لذلك ، وعندما يظهر السر ستدركه فورا وتتعرف إليه ، عند ذلك توقف لحظة وفكر لأن تلك اللحظة سوف تكون أهم نقطة تحول في حياتك.

خامسا : أفضل نصيحة أقدمها لك أن تبدأ الآن وفورا بالمشاركة الجادة في الرحلة ، ولا تنس أن تهدي تذكرة سفر إلى صديقك وذلك بتقديم نسخة من هذا الكتاب هدية له .

لمن هذه الرحلة ؟

هي تأشيرة سفر للدعاة والعاملين المصلحين ، وتأشيرة سفر للمعلمين والمربين ، وتأشيرة سفر للإداريين والمتميزين ، وتأشيرة سفر للآباء والأمهات .

تأشيرة سفر لكل من أحب رحلتنا وسمع عنها ، لكل من عشق التميز والإبداع والنجاح ، لكل من أراد أن يخلد اسمه بعد موته ، لكل من أراد التطور والتقدم نحو عالمية **القرن الحادي والعشرين** .

وبعد ذلك فلا أدعي الكمال ، فالكمال من صفات الله تعالى ، والنقص والتقصير من صفات البشر، ويعلم الله ما أعددت هذا الكتاب إلا ولسان حالي يقول :

سيبقى الخط بعدي في الكتاب   وتبلى اليد مني في التراب
فياليت الذي يقرأ كتابي   دعا لي بالخلاص من الحساب

فأسأل الله سبحانه أن يضع له القبول ، ويفتح باب الأمل في قلوب الناس ، ويتفاعل معه القارئ في قراءته حيث سيبعث القوة نحو بناء الخرائط التي توضح له الطريق ، عندها تعاد أمجاد المسلمين من خلال سلسلة **صناع المجد** .

فما كان من صواب فمن الله وحده ، وما كان من خطأ فمن الشيطان ومني ، وصلى الله وسلم وبارك على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين .

فيصل عمر محفوظ باشراحيل

صراع
من أجل البقاء

الباب ١

الفصل الأول

صراع من أجل النجاح

أملٌ إليه هفتْ قلوبُ الناسِ في الزمنِ التليد
أملٌ لــه غورُ القديمِ كمـا له سحرُ الجديد

في هذا الفصل :

- تتعرف على صراعات النجاح .
- سر نجاح بلا حدود .
- النجاحات الشكلية .
- ابدأ الآن وفوراً .
- تعرّف على حقيقتك .
- عندها تكون ....
- معياران مهمان لك .

الحياة مليئة بالصراعات ، ولكي تبقى لا بد من الدخول في حلبات الحياة . تتجلّى الصراعات في الأسئلة مجهولة الإجابة ، وبالذات من أعماق الإنسان ؛ كصراع إثبات الذات ، وصراع المبادئ ، وصراع المعاناة في الحياة ، وصراع من اجل النجاح .

وحتى تبقى لا بد من أن تحلم ، وتنشد النجاح، الحلم المنشود الذي ينشده كل البشر ، في كل وقت ، ولا تحسب أن أحداً يريد لنفسه الشقاء أو يرضى بالفشل .

السؤال المحير ؟

إنه السؤال الذي سبب لي كثيراً من الصراع الداخلي ، وأذاب عقلي .. ما النجاح ؟ **"لقد طلبها الأكثرون في غير موضعها ، فعادوا كما يعود طالب اللؤلؤ في الصحراء صفر اليدين ،**

مجهود البدن كسير النفس ، خائب الرجاء ".[1]

هناك فرق كبير ما بين نظرة الناس للنجاح في السابق ، ونظرة الناس للنجاح اليوم ، وبشكل غير عادي ، عندها حدث الصراع ، وتغيرت المفاهيم ، عندها تغيرت الكيفية للوصول إلى النجاح .

النجاح هو الغنى !

هل النجاح هو تكديس الأموال في البنوك ؟

أم التباهي بالعقارات والعمارات ؟

هل هذا هو النجاح ؟

يقول الله سبحانه وتعالى :

﴿ فَلَا تُعْجِبْكَ أَمْوَٰلُهُمْ وَلَآ أَوْلَـٰدُهُمْ ۚ إِنَّمَا يُرِيدُ ٱللَّهُ لِيُعَذِّبَهُم بِهَا فِى ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا وَتَزْهَقَ أَنفُسُهُمْ وَهُمْ كَـٰفِرُونَ ﴿٥٥﴾ ﴾[2]

ويقول سبحانه وتعالى : ﴿ يَحْسَبُ أَنَّ مَالَهُۥٓ أَخْلَدَهُۥ ﴿٣﴾ ﴾[3]

والنبي ﷺ يقول : **"تعس عبد الدينار "**[4] ، نعم تعس ، الذي يعيش لأجل تكديس الأموال، فتعس وشقي ، وهناك تصوير دقيق لحياة الصراع والتعاسة التي يعيشها عُبّادُ المال بجلية في **" ومن كانت الدنيا همه ، جعل الله فقرة بين عينيه ، وفرّق عليه شمله ، ولم يأته من**

١- الإيمان والحياة ص٦٦

٢- [سورة التوبة:الآية ٥٥]

٣- [سورة الهمزة:الآية ٣]

٤- أخرجه البخاري برقم ٢٨٨٧

الدنيـــا إلا ما قدر له "[1] ولا شك أن هناك أسبابا نبيلة لجمع المال ، ولكن أن تكون هدفا للحياة أو العمر وللوقت ، هذه هي التعاسة .

فكم من إنسان يملك المليارات ولكنه خائف ، قلق ! وكم من غني تعيس وآخر مكـــروه ، فكـــم سيعيش ؟ وكم بقى من الوقت لغير جمع المال ؟

وكم من غني حرم من الحلال بسبب أمواله ؟ لا يمشي طليقا ولا ينام كما يريد ، وكم من مال زال في آخر العمر ؟ وزالت الثروة ، وبقى في حياة تعيسة .

فهل النجاح في الغنى ؟

النجاح في الشهرة !

وصول الإنسان إلى المنصـــب ، إلى تحـــدث الناس عنه في المجالس وإطرائه بـــالمدح أمـــام الناس ، ولكن كم من مشهور تعيس ! وكـــم من مشهور يتمنى أن يسير في مكان عام بـــلا مجاملات ! كم من إنسان يبتسم أمام النـــاس ابتسامات عريضة ، ويتكلم بكلام معسول ! ولكن عندما يخلو مع نفسه يحترق قلبه ويعتصر ألما على واقعه ، كم من إنسان وصل إلى سدة منصب عال وعائلته ضائعة وأولاده منحرفون فهو وهم في تفكك أسري غير طبيعي .

فهل النجاح في الشهرة ؟

١- أخرجه الترمذي برقم ٢٤٦٥ وابن ماجه برقم ١٠٨١
وصححه الالباني رحمه الله في صحيح الجامع برقم ٦٥١٦

نجاح بلا حدود :

إنها معادلة النجاح ، إنه السر الذي يبحث عنه الكل في **القرن الحادي والعشرين** ، إن النجاح ليس في وفرة المال وإن كانت مطلوبة ،وليس في الشهرة وليس في الأولاد وليس في الكلمات المصطنعة ، بل سر نجاح بلا حدود هو في الداخل ، في أعماق النفس البشرية فهو ؛ " **شيء معنوي لا يُرى بالعين ، ولا يُقاس بالكم ولا تحتويه الخزائن ولا يشترى بالمال**"[1] أضخم معارك الحياة تلك التي تدور في أعماق النفس البشرية ، ونحن في قرن جديد مليء بالصراعات ، ومليء بالحركة السريعة ، نحن نعيش حياة معاناة ، نعاني من طلب الرزق أحياناً ، ومن الأسرة أحياناً ، حتى من الترفيه أحياناً، فنحن في حياة تعب وكدر ، عندها ينقشع ظلام الليل ، وتدرك أن سر **نجاح بلا حدود** أن تنتصر من الداخل ، وتتغير من الداخل .

نجاحات محدودة :

لا شك أن هناك نجاحات مؤقتة لا تدوم ، وهي النجاحات القائمة على الشكل الخارجي وهي قائمة على الخداع الداخلي ، الخداع بين المظهر الخارجي والعمق الداخلي للإنسان ، فيتحرك المظهر الخارجي مخالفاً للداخل فينتج الصراع والمعركة ، عندها ينتصر أحدهما ، فإن كان الخارج نتج عنه نجاح شكلي وهمي مؤقت ، يتجمل به الإنسان أمام الناس ، وإن كان الداخل نجح **نجاح بلا حدود** ، وتأمّل حديث النبي صلى الله عليه وسلم في وصفه للثلاثة الذين تُسعر بهم نار جهنم ، ومنهم القارئ للقرآن فإنه تعلّم :" **ليقال قارئ ، وقد قيل** "[2]

فهذا أمام الناس نجح وتجمل ، ولكن الداخل لم يصلح ، والنتيجة النهائية هو ما بني بالداخل .

١- الإيمان والحياة ص٧٢ بتصرف

٢- أخرجه مسلم برقم ١٩٠٥

ابدأ من الآن :

النجاح ليس ادعاءً ، بل حقيقة ملموسة مغروسة في قلوب الناجحين ، إغرس في **نفسك نجاحاً بلا حدود** ، ولا تلتفت إلى النجاحات السطحية الشكلية ولا تنخدع فأنت قـوي " **المؤمن القـوي خـير وأحـب إلى الله من المـؤمن الضعيـف**" [1] فهـو نص نبـوي للانطـلاق والبـدء ، **وقديماً قال أرسطو: " الأشياء التي يجب علينا أن نتعلمها لا نتعلمها إلا عندما نفعلها فعلاً** " [2]

وحتى تنطلق لا بد من مجهر داخلي يكشف لك حقيقتك .

من أنا ؟

سعى الإنسان قدماً إلى النجاح المترسم في داخله ، وليس على وجهه أو ملابسه ، بـل في عمقـه الداخلي ، ولن يكون ذلك إلا بسماع الصوت الداخلي ، والإنصات العميق للصراعات الداخليـة المتمثلة بمعرفة الهوية الإنسانية **من أنا ؟ ما هو دوري في الحياة ؟ كيف أتصرف ؟ من هم أصحابي؟**

" ويكون صوتيّ أعلى وصداه أوجع وأكثر إيلاماً عندما نكذب على أنفسنا "[3] .

إنها الصراعات للأصوات الداخلية التي تدفعها نتيجة للإجابة ، نريد أن نكون أعدادا لها قيمة ، نريد الأمن الداخلي .

كل ذلك يسبب ضغوطا نفسية كثيرة تؤدي إلى صراع نفسي عميق ، هذا الصراع يؤدي إلى فراسة داخلية لنفسك ، تسمع صوتك الداخلي ، عندها تنتصر ، وهذا ما وصفه لنا الزاهد الحكيم **سمنون**، فقال :" **من تفرس في نفسه فعرفها ، صحت له الفراسة في غيره وأحكمها** "[4]

١- أخرجه مسلم برقم ٢٦٦٤

٢- مجلة عالم الإدارة العدد ٤ ص١٢

٣- خلاصات إدارية عدد ١٤٨ ص٥

٤- الرقائق ص٨

نور الفراسة ، هو النور الساطع من العمق بالإجابة عن كل سؤال لم تجد له إجابة ، عندها يندفق من أعماقك الإحساس بالهوية ، فيلمسه منك الآخرون ، إنها القوة الرائعة كما وصفها **وليم جورج جوردان** :" **لقد وضع بين يدي كل فرد قوة رائعة من الخير أو الشر ، هي المؤثرات الصامتة واللاواعية وغير المرئية في حياته ، هي ببساطة الإشعاع الدائم لما هو عليه الإنسان حقيقة وليس ما يحاول أن يتظاهر به** "[١]

إنها الحقيقة التي غابت عن شاكلة **إليا أبو ماضي** في قصيدة الطلاسم :

جئت لا أعلم من أين ؟ ولكني أتيت

ولقد أبصرت قدامي طريقا فمشيت

وسأبقى سائرا شئت هذا أم أبيت

كيف جئت ؟ كيف أبصرت طريقي ؟ ... لست أدري ؟

إن الصدق مع الضمير الداخلي يؤدي إلى كشف الهوية الإنسانية .

عندها تكون :

عندها تكون أنت ! وليس غيرك ، هي النتيجة النهائية للصراع الداخلي كما وصفها الشاعر الفيلسوف **بول فاليري** : " **أن تكون نفسك ، يا لها من مهمة شاقة**"[٢]

عندها تعرف كيف تتصرف ؟ وتعرف مبادئك وقيمك ، ومن تصاحب ، فتشع في قلبك فراسة نفسك ، وتنقشع طلاسم الظلام عن قلبك ، عندها نلحقها بمعيارين لك :

- **المعيار الأول : الخوف من الله تعالى :**

الناتج من الاتصال المستمر بالله عز وجل المستشعر بأن فوقك ربا مطلعا على أعمالك ،

١- العادات السبع للقادة الإداريين ص١٥

٢- خلاصات إدارية عدد ١٤٨ ص٥

فمهما خدعت البشر ، وتزينت لهم ، وخدعت أبصارهم فلن تخدع رب البشر ولن تحتال على من يراك دوما .

- **المعيار الثاني : منهج الأنبياء عليهم صلوات الله وسلامه :**

المنهج الصافي ، منهج القرآن المتحرك في الأرض البشرية ، فهو بصائر العلم الأصيل للناس كافة ، وهو صياغة الماضي لتشكيل الحاضر .

عندها تبدأ تشكيل شخصيتك وتعرف من أنت ؟

الفصل الثاني

الأسرار الأربعة للبقاء

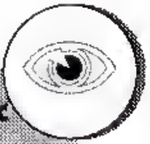
عندما تعيش في رحلة النجاح ، تشعر بقيمة الصراع من أجل النجاح ، وعندما تتأمل في نفسك ومن حولك ، تجد الصراعات تنهال من هنا وهناك .

وحتى تبقى في **نجاح بلا حدود** لا بد أن تتقن أبجديات أسرار البقاء ، المتمثلة في الرباعية ، عندها تبقى شامخا تتطلع نحو **صناعة النجاح** .

السر الأول

الرضا الداخلي

يا خادم الجســـم كم تشقى بخدمته ؟ أتعبتَ نفسك فيما فيه خسرانُ
أَقْبِلْ على الروح واستكمل فضائلها فأنتَ بالروح لا بالجسم إنسانُ



عندها تتعرف على :

- أصعب سؤال .
- سر الإنتحــار في المجتمعــات العربية .
- سر الإمام ابن القيم .
- رسالة مـن ابـن عبـاس إلى المعذبين .
- الصرخة الباقية .

سر معركة الصراع الداخلي ، التناقض الـذي يعيشه معظم البشر في حياتهم العملية ، فيسبب لهم الضيق والكدر في الحياة .

الإنســان في نهاية المطاف ، يبحث عن الرضا الداخلي ، عن السعادة الداخلية ، قد يكـون عنده إمكانات ضخمة ومهارات جبارة ولكنه يسأل نفسه : **هل أنا سعيد ؟**

هل أنا سعيد ؟

أصعب سؤال على الإنســان عندما يخلو مع نفسه ، ويتأمل في واقعــة ، عندما يســأل نفســه : **هل أنا سعيد** ؟ قد يكون وصل إلى أعلى المناصب ، ويملك مالاً وافراً ، وهو حديث الناس ، ولكن **هل هو سعيد** ؟ وهل هي سعادة حقيقية ؟ أم شكلية ؟ هل يشعر بارتياح ؟ ورضـــا عميـــق في داخله؟

استراحة :

توقف الآن ، كن بمفردك ، ابتعد عن الناس ، أنصت إلى إحساسك العميق واسأل نفسك : هل أنت سعيد ؟

ومن الأسئلة التي تثير في النفس الصراعات ، سؤال : من أنا ؟ هل تعرف نفسك ؟ هل تعرف قدراتك ؟ هل لديك هدف في الحياة ؟ هل ستترك أثراً طيباً بعد وفاتك ؟

كثير من الناس انشغلوا عن هذه الأسئلة بطاحونة الحياة ، فيوماً بعد يوم ، ولحظة بعد لحظة مع حياة الروتين الجامد القاتل ، تعمقت هذه الأسئلة في الداخل ، فنتج الصراع . هذا الصراع أدى إلى عدم الرضا الداخلي في النفس البشرية ، وأدى إلى قلق غير عادي عند الغرب، ولذلك فإن ٨٠% من المجتمع الأمريكي يتعاطى حبوباً مهدئه أو مخدرة ، لماذا ؟ لعدم وجود الارتياح الداخلي .

" هذا الذي جعل بلداً كالسويد تعيش في قلق وحيرة ، مع أن الشعب السويدي ، الشعب الوحيد الذي يعيش في مستوى اقتصادي يُشبه الأحلام ولا يكاد يوجد في حياتهم خوف من فقر أو شيخوخة أو بطالة ، مع كل ذلك فالناس تحيا حياة قلق ، كلها ضيق وتوتر وشكوى وسخط وتبرم ويأس حتى كانت النهاية الانتحار " [1] إنه العذاب النفسي المتأصِّل في أعماق النفس البشرية الذي أدّى بـ (٣٠٠ ضابط سنوياً في أمريكا ، منهم عشرة في نيويورك إلى الانتحار ، ومنذ عام ١٩٨٧م يتزايد عدد ضباط الشرطة المنتحرين هناك)[2]

١ــ الإيمان والحياة ص٦٧ – ٦٨ بتصرف

٢ــ صحيفة الشرق الأوسط عدد ٥٨٢٣ في ١٤١٥/٦/٤هــ عن مقال نشر فيها

كل ذلك أدى إلى عذاب نفسي وشك واضطراب وقلق غير طبيعي ، إلاّ أن الإسلام أذهب كل ذلك العذاب بـ ﴿ ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ وَتَطْمَئِنُّ قُلُوبُهُم بِذِكْرِ ٱللَّهِۗ أَلَا بِذِكْرِ ٱللَّهِ تَطْمَئِنُّ ٱلْقُلُوبُ ﴿٢٨﴾ ﴾(١)

إن سر النجاح هو : **سكيئة واطمئنان القلب الذي سيؤدّي إلى استمتاع الإنسان بحياته** ، إنه السر الذي فاح به **الإمام ابن القيم** رحمه الله فقال :

(في القلب شعث لا يلمه إلا الإقبال على الله ، وفيه وحشة لا يزيلها إلا الأنس بالله ، وفيه حزن لا يذهبه إلا السرور بمعرفته وصدق معاملته ، وفيه قلق لا يسكنه إلا الاجتماع عليه ، والفرار إليه ، وفيه نيران حسرات لا يطفئها إلا الرضا بأمره ونهيه وقضائه ، ومعانقة الصبر على ذلك إلى وقت لقائه وفيه فاقة لا يسدها إلا محبته والإنابة إليه ودوام ذكره وصدق الإخلاص له ، ولو أعطي الدنيا وما فيها لم تسد تلك الفاقة أبداً)(٢)

إنها الصلة الربانية ، صلة الأرض بالسماء ، تجعل الإنسان يعيش سعيداً ومطمئناً ، إنه السر الذي جعل الإمام **أحمد بن حنبل** يعيش سعيداً ومطمئناً ، مع أن ثوبه مرقّع ، ويخيطه بيده ، ويسكن في ثلاث غرف من طين ، ولا يجد إلاّ كسرات الخبز مع الزيت ، وبقي حذاؤه كما قال المترجمون عنه: سبع عشرة سنة يرقعه ويخيطه ، ويأكل اللحم في الشهر مرة ، إنه بمقياس أهل الدنيا الآن : مسكين وحزين ، ولكن لم يعلم هؤلاء ؛ أن السعادة الداخلية والرضا الداخلي لا يمسه أحد من البشر ، لأنه بالداخل في الأعماق ، ولأنه موصول بالله ، فهي الروح التي تنبض للحياة بالحركة ، والنور الذي يشع للإنسان طريقه ، إنه السر في **صناعة النجاح** " **إذا أحب الله تعالى العبد نادى**

١- [سورة الرعد:الآية ٢٨]

٢ـ نقلاً من كتاب الإيمان والحياة ص٧٨

جبريل : إن الله تعالى يحب فلاناً فأحببه ، فيحبه جبريل ، فينـــادي في أهل السماء : إن الله يحب فلاناً فأحبوه ، فيحبه أهل السماء ، ثم يوضع له القبول في الأرض "[1]

إن القبول في **صناعة النجاح** ليس بالفصاحة الشكلية أو الكلمات المصطنعة، إنما هو بسر الأسرار ، بالصلة بالله والتميز الإيماني الذي يؤدي إلى رضا داخلي عميق ، فتشرق الحياة من حولك ، وتبنسم ابتسامة الرضا وتعيش حياة سعيدة .

الصرخة الباقية :

قديماً ،حينما فقد **عبـــد الله بن عبـــاس** رضي الله عنهما نور عينيه وعرف أنه سيقضي ما بقي من عمره مكفوف البصر ، محبوساً وراء الظلمات عن رؤية الحياة والأحياء ، لم يندب حظه العاثر ، بل صرخ صرخة الرضا الداخلي قائلاً :

إنْ يأخذ الله من عينيَّ نورهـــــما … ففي لساني وقلبي منهما نــــورُ
قلبي ذكيٌّ وعقلي غير ذي دخـــلٍ … وفي فمي صارمٌ كالسيف مأثورُ[2]

فهم أصحاب الابتسامات الصادقة الخارجة من القلب ، الباعثة لرضا داخلي عميق وهذا الإمـــام ، **ابن تيمية** حينما أخذ إلى السجن بقلعة دمشق ، فابتســـم ابتسامة الراضي ، ملقناً لمن يعيشون في ساحة الحياة درس الرضا والقبول ، فصرخ قائلاً: " **ما يصنـــع أعدائي بي ؟ أنا جنـــتي وبستانـــي في صـــدري ، أين ذهبـــت فهي معي لا تفارقـــني ، إن حبسي خلـــوة ، وقتلـــي شهـــادة ، وإخراجي من بلـــدي سياحـــة** "[3] .

١ــ أخرجه البخاري برقم ٢٢٠ ومسلم برقم ٢٦٣٧

٢ــ جدد حياتك ص ١٥٨

٣ــ أزمة زوجية ص٣٦

إنها الصرخة الباقية للحيارى والمعذبين ، الذين افترستهم الدنيا ، وأشغلتهم لذاتها ، فاشتروا كل شيء ، وتلذذوا بكل شيء ، وناموا على الأسرة الفارهة ، ونالت أيديهم بالأموال الطائلة ، صرخة : **هل تشعرون بالرضا ؟ هل تشعرون بالسعادة ؟**

السر الثاني

التوافق الاجتماعي

إنْ يختلفْ ماءُ الغمام فماؤنا   عذبٌ تحدّر من غمامٍ واحد

أو يفترق نسبٌ يُؤلف بيننا   دينٌ أقمنـــاه مقام الوالـــد

عندها تتعرف على

- أدوارك في الحياة .
- خماسية القوة الذاتية .
- ثنائية حب بلا شروط .
- وصفة التحفيز الداخلي .
- عشر لمسات إنسانية .
- الفلسفة الذهبية .
- إيقاظ القوى الكامنة .

للإنسان في هذه الدنيا مجموعة أدوار ، تحديد هدف وبشكل واضح تجاه كل دور يجعلـــك أكثر دقة في تحقيـــق التوافـــق الاجتمـــاعي . الغموض في تحديد الأهداف تجاه هـــذه الأدوار يؤدّي إلى حياة مليئة بالتوتر والقلق والبـــؤس ، ويتم التركـــيز على ذاتك فقـــط ، عندها تبقى في الساحة بمفردك وتفقد التوافق الاجتماعي .

حدد أدوارك :

أنت كإنسان تعيش بمجموعة أدوار ، فدور تجاه نفسك ؛ ودور تجاه أهلك ؛ ودور تجاه عملـــك ، وتلاميذك ، وأصحابك ، وأولادك ، وقد يكون لك دور اجتماعي أو ثقافي أو اقتصادي .. إلى غير ذلك ، **تحديد الهدف وبشكل واضح** تجاه كل دور يجعلك أكثر دقة في تحقيق التوافق الاجتماعي .

أول هذه الأدوار :

أهـــــم أدوارك : ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ قُوٓاْ أَنفُسَكُمۡ وَأَهۡلِيكُمۡ نَارٗا وَقُودُهَا ٱلنَّاسُ وَٱلۡحِجَارَةُ عَلَيۡهَا مَلَـٰٓئِكَةٌ غِلَاظٞ شِدَادٞ لَّا يَعۡصُونَ ٱللَّهَ مَآ أَمَرَهُمۡ وَيَفۡعَلُونَ مَا يُؤۡمَرُونَ ۝٦ ﴾ [1]

دورك تجاه نفسك وأهلك ، والدور الأهم هو دور الوالد تجاه الأبناء وذلك **بإعمار البيت المتين القائم على زرع القيم والمبادئ في نفوس أولادهم وتنمية العواطف الأسرية ليخرج جيل صناعة النجاح .**

للأدوار حد أدنى لا تنزل عنه وهو حد الواجب الشرعي ، تذكره في كل أدوارك بحسن الأدب والحلم والأناة ، فمتى نسي الإنسان الأدب انهارت علاقاته ، ومتى أحسن التعامل في كل هذه الأدوار نجح في **صناعة النجاح** .

" عندما نعيش لأدوارنا فإن الحياة تبدو طويلة عميقة ، تبدأ من حيث بدأت الإنسانية ، وتمتد بعد مفارقتنا لوجه هذه الأرض ، إننا نعيش حياة مضاعفة ، وبقدر ما نضاعف إحساسنا بأدوارنا نضاعف إحساسنا بحياتنا "[2]

خماسية القوة الاجتماعية :

وحتى نتميز بالتوافق الاجتماعي لا بد أن نملك **خماسية** القوة الاجتماعية :

١- [سورة التحريم:الآية ٦]

٢ـ أفراح الروح ص٩-١٠-١١ بتصرف

أولاً : الحب بلا شروط :

الحب بلا شروط هو رخاوة الحبل الممتد ، فإذا دفعت الناس من الخلف فلن تستطيع أن تتحكم في حركاتهم ، وسينفضّون من حولك ، أما إذا أحببتهم بلا شروط فكأنك جذبتهم من الأمام وسوف يطيعونك .

الحب إن نبع من الداخل ، من العمق الإنساني فاح إلى الخارج ، واستخرج أطايب الكلام والفعال، فالحب فعل ينتج عنه أسلوب راقٍ في التعامل ، إذا تحول الحب إلى فعل وإلى واقع عملي فثمرته نولد الحب ، وعندما يمارس الصراخ ورفع الصوت مات الحب .

بقول الله سبحانه وتعالى : ﴿ وَمِنْ ءَايَـٰتِهِۦٓ أَنْ خَلَقَ لَكُم مِّنْ أَنفُسِكُمْ أَزْوَٰجًا لِّتَسْكُنُوٓاْ إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُم مَّوَدَّةً وَرَحْمَةً ۚ إِنَّ فِى ذَٰلِكَ لَـَٔايَـٰتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ﴿٢١﴾ ﴾ (١)

لاحظ في هذه الآية العلاقة الزوجية وقِسْ عليها الأدوار الأخرى ، لاحظ كلمة **مودة** وهي أفعال للحب من احترام وتقدير وكلمة طيبة وألفة ، عند ذلك تكون الثمرة هي **الرحمة** التي هي الأساس في حب بلا شروط .

ركز على العلاقة ، على الحب ، ولبس علي النتائج ، واعمل على تنميتها بطريقة ﴿ لَا نُرِيدُ مِنكُمْ جَزَآءً وَلَا شُكُورًا ﴿٩﴾ ﴾ (٢)

بطريقة بناء العلاقة من أجل العلاقة لا من أجل النتائج .

عندما نبحث عن نتائج وفوائد العلاقات فقط فإننا نحولها إلى علاقات سطحية ونركز على

١- [سورة الروم:الآية ٢١]

٢- [سورة الإنسان:الآية ٩]

حاجتنا ورغباتنا نحن فقط ، متجاهلين الآخرين عندها تدريجياً يختفي الحب والكلمة الطيبة والصدق في العلاقات .

انظر للقلب الكبير محمدﷺ في الطائف ، يُرمى بالحجارة ومن الصبيان ، وتُدمى قدمه ، وحينما جاء وقت الانتصار قال : "**بل أرجو أن يخرج الله من أصلابهم من يعبد الله وحده لا يشرك به شيئاً** "[1] إنه القلب الذي لا يركز على النتائج بل يحب من صميم قلبه ، شيء من العطف على أخطاء الناس ، شيء من الود الحقيقي لهم ، عندها ينكشف لك النبع الصافي في قلوبهم، حين تمنحهم حبك ومودتك ، ولا تطلب منهم شيئاً ، متى ما تمنحهم ذلك بصدق ينكشف لك العمق الإنساني في نفوسهم ولكن **حب بلا شروط** .

تقبّل الناس على ما هم عليه :

الناس قدرات وطاقات جبارة ، تختلف هذه الطاقات من فرد لآخر ، وعندما تتقبل الناس على ما هم عليه عندها تتمتع بتوافق اجتماعي كبير يؤدّي إلى شعور بالطمأنينة في كل من الطرفين ، عندها تتمتع بخاصية **حب بلا شروط** .

إن الأب حينما يضع شرطاً لحب أبنائه مثلا سوف يفقد كثيراً من مشاعر التوافق بينه وبين ابنه ، وسوف يتولد ضغطٌ كبير بين الابن وأبيه ، والحل **حب بلا شروط** .

يقول بابليليوس سيرس : " ليس بإمكانك أن تجعل نفس فردة الحذاء تصلح لكل الأقدام "[2]

قد ترى ابنك بصورة هو لا يراها في نفسه ، هذا الاختلاف مع وضع العقوبات سيُولّد جفوة وبُعداً بين الابن وأبيه والحل **دع ابنك يعيش حياته ، وعقله وطاقته لا حياتك أنت ، مع متابعته حتى لا**

١ـ أخرجه البخاري برقم ٢٢٤ و٢٢٥، ومسلم برقم ١٧٩٥

٢ـ مجلة عالم الإدارة العدد ٣ ص١١

يقع في انحراف ، أو خطر ، عندها يكون دورك كأب هو الحب والتوجيه مع إعطاء مـــهارات الحياة .

عندما تؤمن بطاقات الآخرين فأنت تحبهم وبلا شروط واسمع إلى هذه المعرفة بالآخرين :" أرحـــم أمتي بأمتي أبو بكر ، وأشدُّهم في أمر الله عمر ، وأصدقهم حياءً عثمان ، وأقرأهم لكتاب الله أبيٌّ بن كعب ، وأفرضهم زيد بن ثابت ، وأعلمهم بالحلال والحرام معاذ بن جبل ، ولكل أمةٍ أمين ، وأمين هذه الأمة أبو عبيدة "[1]

أسلوب مميز :

وحتى **تحب بلا شروط** تقبل الناس على ما هم عليه ، وحتى تتقن ذلك ، تعلم أن **تنظـــر بمنظـــار الآخرين** ، وتفكر بصدق بما يريدون ، لا بما تريد أنت .

قصة

في ذات يوم كان رالف والدو أمرسون وابنه يحاولان إدخال حصان إلى الحظيرة ، لكنهما اقترفا الخطأ الشائع ألا وهو التفكير بما يريدان ، فكان أمرسون يدفع وابنه يشد، لكن الحصان فعل مثلهما تماماً ، كان يفكر بما يريد هو ، فثبّت أقدامه في الأرض ورفض مغادرة المرعى ، رأت الخادمة الإيرلندية هذا المشهد ففكرت كيف تقود الحصـــان ؟ ثم بدأت تفكـــر بما يفكـــر به الحصـــان فوضعت إبهامها في فمه ليمتصه ومن ثم قادته إلى داخل الحظيرة .

قصة لربما مضحكة ، لكن إن كان هذا مع الحيوانات ، فما بالكم بالبشر ، **إن السر في حب بـــلا شروط** أن تقبل الناس كما هم ، وتفكر بما يفكرون ، ومن هنا نأخذ الحل .

١ـــ أخرجه الترمذي برقم ٣٧٩١ وأحمد برقم ١٢٤٩٣
وصححه الألباني رحمه الله في صحيح الجامع برقم ٨٩٥

ثانياً : التحفيز من الداخل :

كثير من الناس يحاول أن يتوافق مع من يربطه دور معه بأسلوب التحفيز بالمال ، بعض الناس عنده الكسب المالي هو عصب الحياة ، فتستطيع شراء ظهور الناس وأيديهم بالمال ، ولكن لا تستطيع شراء قلوبهم وولائهم وحماسهم وعفوهم ، باختصار **لا تشتري داخلهم** .

نحن لا نملك البشر ، هذه الحقيقة التي تغيب عن الكثيرين ، نحن نملك حبهم فقط ، وعندما نملك حب إنسان نستطيع أن نشعل حماسه الداخلي ، وحتى تحفزه من داخله اجعله مسؤولاً عن نفسه وتصرفاته وأعماله وأعطه الصلاحيات اللازمة .

دورك الحقيقي هو **مساعدته بالكلمة الطيبة ، بالثناء ، بالدعاء وبنيّة حسنة وصوت رقيق مهذب، وإعطائه التوجيهات بلا أوامر عندما يكون لديه نقص في جانب ما .**

ثالثاً : اللمسات العشر الإنسانية :

هي اللمسات الرقيقة التي تحمل في طياتها القلب الكبير ، والتوافق الرقيق وهي من أصل جمل إنجليزية ، أوائل حروفها بمعنى اللمسة الإنسانية وهي : [1](Human Touch)

(١) استمع إليه : H-Hear Him

(٢) احترم شعوره U-Understand his feelings

(٣) حرِّك رغبته M-Motivate his desire

(٤) قدر مجهوده A-Appreciate his efforts

(٥) مُده بالأخبار N-News him

(٦) دَرِّبه T-Train him

(٧) أرشده O-Open his eyes

١ـ قواعد وفنون التعامل مع الاخرين ١/ص٦٨-٦٩

(٨) تفهَّم تفرده   U-Understand his Unigueness

(٩) اتصل به   C-Contact him

(١٠) أكرمه   H-Honou him

رابعاً : جوهرةُ العلاقات :

إنها فلسفة القاعدة الذهبية "Golden Rule" للكاتب Zig Ziglar وهي تقول : **يمكنك أن تحصل على كل ما تريده في الحياة ما دمت تساعد الكثير من الآخرين في الحصول على ما يريدون** [١]

إن قيمة التوافق ، أن يكون هناك نوع من التبادل ناتج عن التفاهم والتعلم والتواضع .

إن بعض الناس يركز على ذاته متجاهلاً ما يريده الآخرون ، فيعتبرهم آلات أو جسوراً ليصل إلى ما يريده هو ، عندها يختفي التوافق . إن الحياة المفعمة بالتوافق مبنية على التبادل والمشاركة وحرارة الاتصال بين الطرفين منطلقة من ﴿ وَإِذَا حُيِّيتُم بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّواْ بِأَحْسَنَ مِنْهَآ أَوْ رُدُّوهَآۗ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ حَسِيبًا ﴿٨٦﴾ ﴾ [٢].

وحديث النبي ﷺ :" **من استعاذ بالله فأعيذوه ، ومن سأل بالله فأعطوه ، ومن دعاكم فأجيبوه ومن صنع إليكم معروفاً فكافئوه** "[٣]

لا حظ هناك تبادل ومشاركة عندها تأتي الرحمة والشفقة والبذل والعطاء كل ذلك بين طرفين وبتبادل فعّال . والعكس بالعكس ، فالقسوة والشدة وتجاهل الآخرين والسخرية تؤدي إلى قتل الألفة والتوافق مصداقاً لـ" **من لا يرحم لا يُرحم** " [٤] .

١ــ النجاح للمبتدئين ص١٨-١٩

٢- [سورة النساء:الآية ٨٦]

٣ــ أخرجه أبو داود برقم ١٦٧٢ والنسائي برقم ٢٥٦٧ وإسناده صحيح

٤ــ أخرجه البخاري برقم ٥٩٩٧ ومسلم برقم ٢٣١٩

خامساً : أيقظ قواك الكامنة :

وهو تصور التوافق الاجتماعي من داخلك ، من خلال القوى الكامنة المتربعة في داخلك في أعماقك النفسية ومن ذلك :

- **قوى الذات** : بإنصاتنا إلى ذاتنا وقلوبنا من داخلنا نتعلم كيف ننصت إلى أرواح الآخرين ، ونحاول أن نفهم ونتفاهم ، عندها ننظر بمنظارهم ونكتشف احتياجاتهم ، ونراهم على أنهم بشر يستحقون الاحترام ، وسنجد في ضعفهم فرصة لمساعدتهم وحبهم وتغييرهم للأفضل .
- **قوى الخيال المبدع** : التفاعل في داخلنا ، ورؤيتنا لإبداعنا سينعكس على اكتشاف الطاقات المبدعة داخل الآخرين ، فترى الانبهار من النتائج ، وتخرج بحلول إبداعية ملائمة وعملية ومُجزئة ولا نقف عند جملة **"لا يوجد إلا حلٌ واحد"**

ولن يكون ذلك إلا بالاستمرار **لجلسات الحوار المنفردة** التي فيها تخصيص للسماع ، وتبادل الكلمات الطيبة واكتشاف القدرات والطاقات .

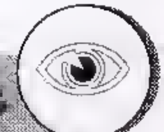
عندها نملك التوافق ، فنقدم الرأي الصادق فيُقبل ، ونقدم الاتصال الحقيقي العميق بالغير فيحدث التفاعل ، عندها نلغي الضعف الموجود في أنفسنا وفي غيرنا ، ونحقق الأشياء الأهم بطريقة فعالة ، وننشد قائلين :

لم يخلق الرحمنُ أحسنُ منظراً ... من مسلمين على طريقٍ واحد
متعاونين عليهم حللُ الرضا ... متساندين بدرهمٍ وبساعد
وإذا تآلفت القلوبُ على الرضا ... فالناسُ تضربُ في حديدٍ بارد

السر الثالث

الإنجاز الملموس

لعمرُك ما الرزيّةُ فقد مالٍ — ولا شاةٌ تموتُ ولا بعيرُ
ولكنَّ الـــرزيَّةَ فقد فـــذٍّ — يموتُ بموته خلق كثيرُ



[illegible] تتعرف على :

- [illegible] في [illegible]
- [illegible]
- رباعية [illegible]
- [illegible] الصعود [illegible]
- [illegible]

إن الاحتراق [illegible] على الوقع المرير [illegible] [illegible] من [illegible] الداخلي [illegible] الملموس

إن الاشتعال الداخلي موجود في أعماقنا علينا أن نترك وراءنا أثراً وذكرى طيبة ونموذجاً يُحتـــذى به، هذا الاشتعال بداخلنا يعطي لحياتنـــا معنـــى وقيمة لإسعاد الآخرين .

قيمتك في الأرض :

أن تقضي حياتك من أجل حلم تحققه ، وتعتقد أنه حلمٌ مقدس ، أن تكون قوة من قوى الحياة بدلاً من أن تكون مجرد شئ صغير لا وزن له ، مليء بالشكوى والأحزان يندب حظه على وجـــوده في الدنيـــا ، إن الأرض الـــتي أنت عليـــها لم تأتِ إليها لتأكـــل وتشرب ،بل ﴿ هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ ٱلْأَرْضِ وَٱسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا ﴾ (١)

١ـ [سورة هود:الآية ٦١]

إن الاستعمار في الأرض هو إعطاء قيمة للأرض التي أنت عليها بإنجاز ملموس له قيمة ومعنى في الحياة ، لا نريد الإنجاز المُخبَّأ ، نريد إنجازاً ملموساً مشاهداً يترك أثراً خالداً في نفوس الآخرين ، يترك بصمة ملموسة لإسعاد الآخرين وهو الأثر المنتصب على الأقدام بعد الوفاة .

وقديماً نادى مصطفى صادق الرافعي : " إن لم تزد شيئاً على الدنيا ، كنت أنت زائداً على الدنيا "[١] فاجعل لك قيمة في الأرض لتسعد بها نفسك عند الله ، وتُسعد بها غيرك بعد الوفاة .

استراتيجية النجوم :

هي استراتيجية وضعت لمن يريد أن يكون ممن يُبكى عليهم ، لمن يريد أن يترك أثراً خالداً وذكرى طيبة بعد وفاته استناداً لمقولة **كونفيشيوس** الذي يقول :" **إذا أردت أن تكون ممتازاً عندما تقوم بالإدارة عليك أن تكون مثل نجمة الشمال ، تبقى في مكانها وتدور حولها بقية النجوم** "[٢]

نشيدهم في ذلك نشيد المتنبي:

إذا غامرتَ في شرفٍ مرومِ	**فلا تقنع بما دونَ النجومِ**
فطعمُ الموتِ في أمرٍ صغيرٍ	**كطعمِ الموتِ في أمرٍ عظيمِ**

استراتيجية النجوم خاصة بنجوم **صناعة النجاح** التي تنص على رباعية النجوم التالية :

أولاً : الطموح مع الآمال المشرقة :

إن أصحاب الأثر الخالد لا بد أن يتقنوا مهارة الطموح ، الصعود إلى القمّة من خلال رؤية مشرقة ، ترنو بإشعاع الأمل ، طموح يقفز به إلى أعالي القمم ، طموح الأول دائماً ، طموح **ربيعة بن كعب الأسلمي** الذي تمنى مرافقة النبي ﷺ[٣]

١ـ من وحي القلم ٢/ص٨٠

٢ـ مجلة عالم الإدارة العدد ٤ ص١٠

٣ـ أخرجه مسلم برقم ٤٨٩

طموح عمر بن عبد العزيز حيث قال : " **إن لي نفساً تواقة ، تمنت الإمارة فنالتـــها ، وتمنـــت الخلافة فنالتها ، وأنا الآن أتوق للجنة وأرجو أن أنالها** "[١]

ولن يشتعل طموحك وإرادتك حتى تحرق سفن اليأس والانهزام والتراجع التي بداخلك حتى تكون **طارق بن زياد** أحد المحاربين العظام في التاريخ ، حينما أبحر مع جنوده بالسفن إلى أرض العـــدو ثم فرّغ السفن من الرجال والعتاد وأمر بإحراق السفن التي حملتهم ، ووجه خطابه إلى رجالـــه قبـــل المعركة الأولى قائلاً : " **أنتم تشاهدون السفن تحترق والدخان يرتفع منها ، فالبحر من ورائكـم والعدو من أمامكم لذلك لا خيار لكم سوى الفوز أو الموت** " [٢]

عندها اشتعلت النفوس الداخلية وهلّلت الطموحات والآمال فكان النصر ، فابدأ بإحراق ســـــفن اليأس والانهزام ليشع نور الطموح والآمال ، نور الهمة العالية نـــور " **إذا ســـألتم الله فاســـألوه الفردوس فإنه أوسط الجنة وأعلى الجنة** "[٣]

ثانياً : الحلم والخيال للمستقبل :

وهو أن ترى نفسك بعد فترة طويلـــة ، وتفتح خيالك الواسع لتحلم وتتصور وترى نفسك وأنت تُسعد الآخرين كما في المثل الأسباني :" **إذا لم تبن قلاعك في الهواء فلن تبنيها في مكان آخـــر**"[٤] وحتى تبدأ بوضع أساس للتخيل ، عليك أن تمسك بورقة وقلم وتلجأ إلى مكان هادئ وتفكـــر في هذا السؤال العميق : **ماذا أريد أن أفعل في حياتي ؟ ماذا أريد أن أكون ؟** أطلق العنان لخيـــالك ، ولا تتسرع في الإجابة ، أعد السؤالين مرات كثيرة ، تعمق في الخيال واتبع الخطوات التالية :

١ــ طريق النجاح ص٤٧

٢ــ فكر تصبح غنياً ص٣٥ ملحوظة وإن كان في سند القصة نظر

٣ــ أخرجه البخاري برقم ٢٧٩٠

٤ــ طريق النجاح ص١٩

- حدد لك هدفاً دقيقاً وواضحاً .
- أن يكون الهدف واقعياً .
- كتابة الهدف وتحديده على شكل نتائج محسوسة يمكن قياسه والتأكد من تحقيقه
- تحديد وقت معين لإنجازه .

إن الأحلام البدائية مهمة ، لتصل إلى أبعد الغايات ، إنك تحلم في البداية وتسيطر عليك أحلامك ، واضعاً في اعتبارك كلمات **أناتول فرانس** حيث قال :" **كي نحقق إنجازات عظيمة علينا ألا نعمل فقط ، بل أن نحلم أيضاً ، ولا أن نخطط فقط ؛ بل أن نؤمن أيضاً** "[١]

كل ما عليك أن نصبر صبراً تتفجر معه ينابيع العزم والثبات ، وليس صبر اليائس الذي لم يجد بُداً من الصبر فصبر، عندها ترى حلمك يُترجم إلى حقيقة عملية ، وانظر إلى **نورالدين محمود زنكي** حينما كان في حلب وقت تسلط الصليبيين وسيطرتهم ، فقام بعمل منبر عظيم ، وبالغ في تحسينه وإتقانه وقال: **هذا عملناه لينصب في بيت المقدس** فتحققت أمنيته على يد تلميذه **صلاح الدين** [٢]

إنه الحلم الذي لا يكلف درهماً ولا دينارا ، ولكن له لذة وورنقاً خاصاً في **صناعة النجاح** .

ثالثاً : التقصيص مع عين في المستقبل :

أحلام الناجحين كبيرة ، وضخمة ، فابدأ بتقصيصها وتجزئتها التجزئة المبنية على فهم للواقع وبشكل متوازن ، فترى بوضوح ، وتعلم أين قدماك الآن ؛ فهم واقعك يجعلك تحذف من قاموسك كلمة **مستحيل** فأنت تعرف، كل القواعد للنجاح ونسعد للمغامرات فيلنهب حماسك بإرادة نجاح **القرن الحادي والعشرين** .

١ـ النجاح للمبتدئين ص١٢٣

٢ـ الهمة العالية ص١٦٨ بتصرف

ولم أجد الإنسانَ إلا ابنَ سعيهِ   فمن كان أسعى كان بالمجدِ أجدرا

وبالهمةِ العليا ترقى إلى العُلـــى   فمن كان أعلى همة كان أظـــهرا

رابعاً : تطوير الذات :

إن أصحاب الإنجاز الملموس دائما في تطور ملحوظ ، في الاهتمامات ، في السلوكيات .. علـــى كافة التقدمات ، فهم يُغذون نقصهم بالتعليم المستمر ، يقول **إبراهيم الحربي عن الإمـــام أحمـــد** : " **لقد صحبته عشرين سنة ، صيفاً وشتاءً ، حراً وبرداً ، ليلاً ونهاراً ، فما لقيته في يوم إلا وهـــو زائد عليه بالأمس**"(1)

فمن أراد السمو والرفعة فليتقدم ليترك أثراً بالغاً يُسعد الآخرين به ، **رجال نجاح القرن الحـــادي والعشرين** لهم بصمة واضحة منطلقة من استراتيجية النجوم شعارهم:

وكنْ رجلاً من أتـــوا بَـــعدَه   يقولون : مرّ وهذا الأثـــــر

١ــ رسائل العاملين ١/ص٦٠

السر الرابـع

نجاح تجاه الآخرة

لا دارَ للمرءِ بعدَ الموتِ يسكنُها   إلا التي كان قبلَ الموتِ يبنيها
فإن بناها بخيرٍ طابَ مسكنُـــــه   وإن بناها بشرٍ خاب بانيـــها

عندها تتعرف على :

- أصعب لحظة في حياتك .
- سباق نحو الجنان .
- الطي المجهول .

اغرس في داخلك أن النجاح لا بد أن يتجـــاوز نجاح الدنيا ؛ ليصل إلى نجاح الآخرة ، لأنها هي الدار الباقية للإنسان .

قمة السمو :

قمة سمو الإنسان وعلو مكانته ؛ أن ينتقل من نجاح الدنيا إلى نجاح الآخرة ، فنجاح الدنيا ، هـــو المحرك لنجاح الآخرة :﴿ وَسَارِعُوٓاْ إِلَىٰ مَغۡفِرَةٖ مِّن رَّبِّكُمۡ وَجَنَّةٍ عَرۡضُهَا ٱلسَّمَٰوَٰتُ وَٱلۡأَرۡضُ أُعِدَّتۡ لِلۡمُتَّقِينَ ﴿١٣٣﴾ ﴾ (١)

فسارع في نجاح الدنيا ، لتبلغ نجاح الآخـــرة : ﴿ كُلُّ نَفۡسٖ ذَآئِقَةُ ٱلۡمَوۡتِۗ وَإِنَّمَا تُوَفَّوۡنَ أُجُورَكُمۡ يَوۡمَ ٱلۡقِيَٰمَةِۖ فَمَن زُحۡزِحَ عَنِ ٱلنَّارِ وَأُدۡخِلَ ٱلۡجَنَّةَ فَقَدۡ فَازَۗ وَمَا ٱلۡحَيَوٰةُ

١- [سورة آل عمران:الآية ١٣٣]

ٱلدُّنۡيَآ إِلَّا مَتَٰعُ ٱلۡغُرُورِ ﴿١٨٥﴾ (١)

إن محطة الآخرة هي المحطة الباقية التي لا تزول :﴿ وَٱلۡأٓخِرَةُ خَيۡرٞ وَأَبۡقَىٰٓ ﴿١٧﴾ ﴾ (٢)

وهي السعادة الحقيقية للإنسان .

عندما يصل الإنسان إلى أصعب لحظة في حياته ، عند كتابة نعيه ويلتفت وراءه ، وينظر أمامه فلا يجد إلا ما قدم لآخرته .

إنها القوة الخفية المحركة لاستمرار نجاح الدنيا إلى الآخرة .

السباق :

إن الانشغال بالدنيا ، والميل إلى الشهوات ، والتلذذ بالنعيم المؤقت قد يثقّل خطوات الإنسان نحو الآخرة ، ويحجب عنه الرؤية والنظر إلى السماء : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ مَا لَكُمۡ إِذَا قِيلَ لَكُمُ ٱنفِرُواْ فِي سَبِيلِ ٱللَّهِ ٱثَّاقَلۡتُمۡ إِلَى ٱلۡأَرۡضِۚ أَرَضِيتُم بِٱلۡحَيَوٰةِ ٱلدُّنۡيَا مِنَ ٱلۡأٓخِرَةِۚ فَمَا مَتَٰعُ ٱلۡحَيَوٰةِ ٱلدُّنۡيَا فِي ٱلۡأٓخِرَةِ إِلَّا قَلِيلٌ ﴿٣٨﴾ ﴾ (٣)

إنه الاستعداد الحقيقي للسباق ، إنه التلذذ بما عند الله من أجر ، إنها السعادة المحفزة لتجاوز نجاح الدنيا إلى النجاح الأبقى وهو نجاح الآخرة .

١- [سورة آل عمران:الآية ١٨٥]

٢- [سورة الأعلى:الآية ١٧]

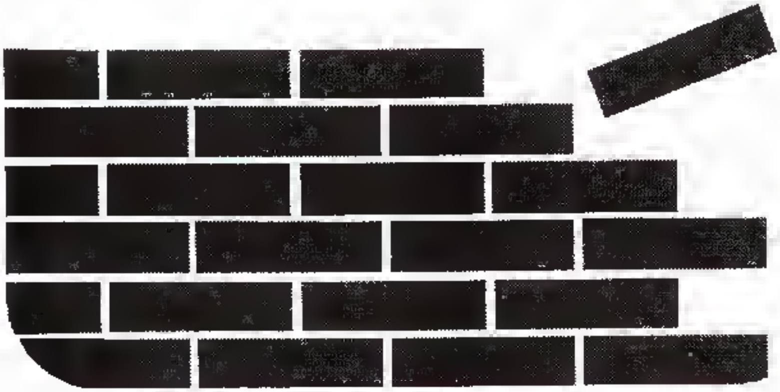
٣- [سورة التوبة:الآية ٣٨]

السباق بحاجة إلى إقبال وسرعة لتجاوز العقبات ، لا يريدك مثل **الظبي الجفول** تكثر اللفتات إلى ملذات الدنيا وتنسى الآخرة " **فالظبي أشد سعياً من الكلب ، ولكنه إذا أحس به التفت إليه فيضعف سعيه فيدركه الكلب فيأخذه** " فامضِ ولا تلتفت للوراء .

ولا تلتفت ههنا أو هناك　　　ولا تتطلع لغير السماء [1]

إنها الحقائق الأربع للبقاء وبفاعلية تضمن لك صناعة النجاح إنها حقائق البعد عن الصراعات ، لتبقى شامخاً عالياً ترنو إلى الأفق البعيد لتشعر بالنجاح ، حينها تبدأ البناء .

فبالنجاح نبدأ البناء .



١ـ المصفى من صفات الدعاة ٢/ص١٠٨

المحراب الثقافي

الإعداد المتميّز

الفصل الأول

مراحل الإعداد

وينشأُ ناشئُ الفتيان منّـــــا   علـــى ما كان عوّده أبوه
وما دان الفتى بحجىً ولكن   يُعوِّدُه التدين أقربـــوه

في هذا الفصل :

- تتعرف على الحقيقة الغائبة.
- مسارات النضج الأربعة .
- [illegible] تُشكّل الشخصيات ؟.
- صراع [illegible].
- [illegible] .
- [illegible]

مرحلة الإعداد الحقيقية للنجـــاح والمخـزون الأصيل هو أيام التنشئة ، أيام الصغر ففيها يتم زراعة القيم والمبادئ فتكبر مع الأيام القيمة التي غرست في الصغر .

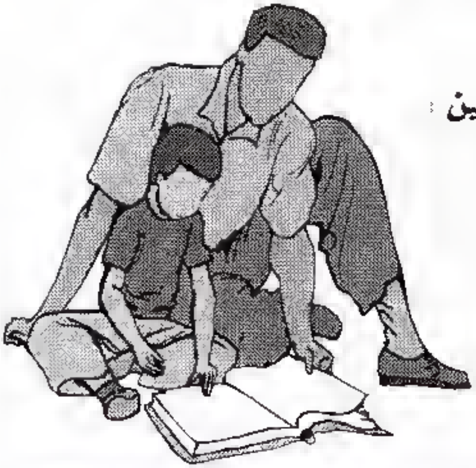
إن الصرخـــات والمشـــاهدات والمسموعـــات في الصغر تدوّي أفعالاً في الكبر .

الحقيقة الغائبة :

أصل النجاح قائم على مراحل النضج الطبيعي للإنسان ، وأساسها قائم على التـــدرج والتتـــابع ، فالطفل يتعلم كيف ينقلب ثم كيف يجلس ثم كيف يزحف وبعد ذلك كيف يمشـــي ويركـــض ، ولكل خطوة أهميتها ومرحلتها الزمنية ولا يمكن تخطي أية مرحلة .

حقيقة التدرج نكاد نتقبلها نظريا ، أما في الواقع العملي كمجالات العاطفة أو العلاقات الإنسانية فإنه أكثر صعوبة ، فتجد البعض يبحث عن طرق مختصرة بهدف توفير الوقت والجهد ونســـي أن أساس النجاح هو **التدرج** .

وأصل هذه الأمور نتعلمها من **المسارات الأربع للنضج والتطور الذاتي** :



أولاً : مرحلة الاعتماد على الآخرين :

إذ بدأ الإنسان حياته طفلاً يعتمد بشـــكل مطلـــق علىالآخرين ، اعتماداً كاملاً ؛ باختصار "**أنـــت**" في هذه المرحلـــة يتم التشكيـــل ، تقول دراسة أجريت في **جامعـــة ميســـوري** :

دراسة

إن الإنسان يكتسب ثلثي ثروته من الكلمات التي يسمعها في سن الثالثة ، ودراسة أخرى أجراها **روس كامبل** " أحد علماء النفس" أن ٨٥% من أخلاقيات الفرد يتم اكتسابها قبل سن الخامسة وأن ٩٠% من شخصيته تتكون في سن السابعة .[١]

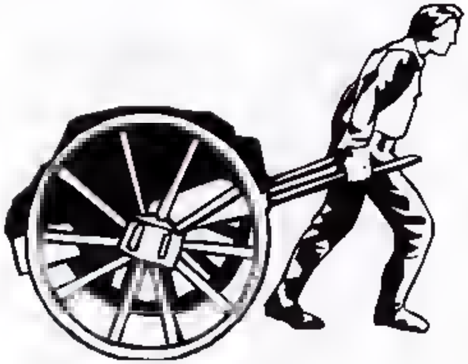
إنها الأمانة التي نحملها فوق عاتقنا في إعداد هذا النشء وهي مصداقاً لحديث النبي ﷺ :" **ما مـــن مولود إلا ويولد على الفطرة فأبواه يهودانه أو ينصرانه أو يمجسانه** "[٢]

هذه السنين الأولى أساس ويبقى أثرها طول العمر ، فمزيداً من الحنان والرعاية مع زرع قيم أصيلة ومبادئ فعّالة لنبدأ لإعداد جيل **صناعة النجاح** .

١ــ النجاح للمبتدئين ص٦٥-٦٦ بتصرف

٢ــ أخرجه البخاري برقم ١٣٥٨ ومسلم برقم ٢٦٥٨

ثانياً : مرحلة الاعتماد على النفس :



هي مرحلة الاستقلال بالنفس و الاعتماد على الذات ، باختصار "أنا" أكثر المشاكل التي تواجه المراهقين في هذه المرحلة ؛ لأنها مرحلة إثبات الذات إثبات الأنا البشرية ، عندها يحدث الصدام مع المجتمع .

دورنا هو المساعدة على بلوغ هذه المرحلة بسلام ، لأن التصادم سوف يولد الكبر و التعالي عن قبول من أمامك وهنا تأتي المشكلة ، فكثير من الآباء ينتظر ويطلب طرفاً خارجياً ، لإصلاح الابن ، لكن أحسن شخص - بالتأكيد - هو الأب ، وأحسن وصفة هو تقبل المرحلة بالحب ، مرحلة "**الأنا**" مرحلة لفت النظر ولفت الانتباه ؛ باختصار يقول " **أنا هنا**" هذه المرحلة هي التي استقل فيها **الشافعي** في سن السادسة عشر فكان صاحب فتوى ، وهي المرحلة التي استقل فيها **الطفيل بن عمر الدوسي** ، حينما أزاح عن أذنه القطن وسمع كلام الرسول ﷺ فوجده حسناً فأسلم .[1]

فبداية النجاح ؛ الانتقال من التبعية إلى الاستقلال ، ومما ينبغي أن نلتفت إليه أن الاستقلالية هدف ومرحلة للانتقال إلى المرحلة الثالثة ، ولكن للأسف بعض الناس يتوقف هنا فيشبع حاجاته على حساب الآخرين ، فتكون علاقاته مؤقتة وسطحية وقائمة على الخداع مخلفاً وراءه أجساماً محطمة وحياة مشتتة فتعتبر الآخرين هم آلات أتوا ليلبوا طلباتي أنا فقط دون النظر إليهم .

١ـــ أنظر : سيرة ابن هشام ١/ص٣٨٣

مقولة

يقول العالم **Hans Selye** وهو أبو الدراسات الحديثة في مجال الضغط النفسي : إن الانجاز القائم على الاستقلالية هو بمثابة نمو غير جيد وأناني على حساب الغير وهو يستمر على حساب هذا الغير حتى يقتله ، مع أن هذا الغير هو السبب في بقائنا . وبالتالي فإن ذلك بمثابة الانتحار ، لأن استمرار هذا النجاح مرتبط ببقاء الغير في الحياة ، فالسعي الأناني هو نوع من الانتحار . إننا كمجتمع نسند السلم على الجدار الخاطئ ، نحن نعيش بوهم التفرد والاستقلالية ولكن هذا المبدأ لا يخلق جودة الحياة المأمولة ، وحتى نغير النتائج لا بد أن نغير المبادئ .[1]

وحتى نعطي لحياتنا معنى لا بد من الانتقال إلى المرحلة الثالثة .

ثالثا : مرحلة الاعتماد المتبادل :

فالأشخاص المستقلون يستطيعون الحصول على ما يريدون بجهودهم ، أما الأشخاص الاعتماديون فيوحدون جهودهم مع جهود الآخرين لتحقيق **نجاح القرن الحادي والعشرين** فهي مرحلة فعل جماعي ودمج المواهب والقدرة على إيجاد روح التعاون ؛ باختصار **"نحن"** فالمستقل أفضل من التابع ، والمتعاون أفضل من المستقل **نجاح القرن الحادي والعشرين يقول : كن متعاونا.**

١ــ إدارة الأولويات ص٢٩٦ بتصرف

سراب التعاون :

إن السراب الحقيقي في مبدأ كن متعاوناً هي **التزييف والخداع** بصورة التعاون ، الصورة لا الروح الحقيقية ، عندها يحدث سوء الاتصال وسوء الفهم مع الآخرين ونقص الوضـــوح حـــول الأدوار والأهداف في الأعمال الجماعية مما يؤدّي إلى إنقضاء معظم حياتنا في سوء الفهم و سوء التفاعل مع الآخرين .

مصدر النجاح والسعادة والألم ينبع أكثره من علاقاتنا بالغير ، يجب أن يكـــون الاعتمـــاد علـــى الآخرين مبدأ مغروساً في داخلنا في الأعماق لأنه ينعكس على الاتصال بالآخرين كما قال **غاندي**:

" يجب أن يصبح الاعتمـــاد المتبادل ناموساً لحيـــاة الإنسان تماماً مثل الاعتمـــاد على النفس ، فالإنسان كائن اجتماعي".(1)

فالذين يفقدون القدرة على الحياة الجماعية يفقدون قدراً هائلا من الطاقة .

الشعار المفقود :

الإنسان ينجـــح نجاحاً حقيقياً عندما يعرف أن لديه قدرات وعنده قصور ، أنا أملك تميز في جانب فأفيد فيه الآخرين ، وعندي قصور في جانب فأستفيد من الآخرين .

عندها يأتي التواضع الحقيقـــي الخالي من الضغوط النفســـية فيكمل النضـــج ، ولكن معظم الناس يحاول التمثيل ليغطّي جهله ، ويعتبر طرق المساعدة قصوراً وهذه دلالة على عدم النضج ، ونسى أن **الأنبيـــاء** عليهم صلوات الله وسلامه كانوا يطلبون العون كما جاء على لسان **لوط** عليه السلام :

﴿ قَالَ لَوْ أَنَّ لِي بِكُمْ قُوَّةً أَوْ ءَاوِيٓ إِلَىٰ رُكْنٖ شَدِيدٖ ﴿٨٠﴾ ﴾(٢)

١ــ المصدر السابق ص٢٩١

٢ــ [سورة هود:الآية ٨٠]

و" **لكل نبي حواري** " [1] لا ينضج الإنسان إلا إذا رفع الشعار المفقود وهو **أنا جاهل في بعض الجوانب** وبلا خجل وأخص بالذكر معاملة الكبير للصغير ، بعض الناس يدير بطريقة **أنا أعرف كل شيء** ، فلا يحاور لأنه يعرف كل شيء ، ولا يستشير ولا يسمع لأنه يعرف كل شيء ، عندها يحدث الكبت والانفجار ، قد يحاول التمثيل وقد يمضي ولكن سينكشف أمره فيضعف ويفشل .

صورتين للعرض :

عن ابن عمر رضي الله عنه قال : جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال : **يا رسول الله أي البقاع خير ؟ قال : لا أدري** .[2]

وبلا خجل تقول لا أدري .

رأى الإمام أبو حنفية طفلا يلعب بالطين ، فقال له : **إياك والسقوط في الطين** ، فقال الغلام الصغير: **إياك أنت من السقوط ، لأن سقوط العالم سقوط العالم**، فما كان من أبي حنيفة إلا أن اهتزت نفسه هذه المقولة ، فكان لا يخرج فتوى بعد سماعه هذه المقولة إلا بعد مدارستها شهرا كاملا مع تلامذته [3] **فطفل يعلم إماما** .

إن الإحساس بالمقصود يولد قوة إرادية للتعاون مع الآخرين .

١ـ أخرجه البخاري برقم ٣٧١٩ ومسلم برقم ٢٤١٥

٢ـ أخرجه الحاكم في المستدرك برقم ٧٩٨٣٨ ، والبيهقي في السنن الكبرى برقم ٥٧٦٧ ، وقال الذهبي في التلخيص : صحيح

٣ـ الإنصات الإنعكاسي ص٣٤

فرق بين التبعية والتعاون ، التبعية أنا أعتمد عليك ، أنت تفكر لي ، أنت تقـــرر لي بينما التـــعاون أنا أستفيد منك ، أستفيد من طاقتك ، وأنت تستفيد من طاقتي ، وطاقتنا مع بعض ثمرتها **نجـــــاح القـــرن الحادي والعشرين** .

رابعاً : مرحلة التوكل على الله :

قمـــة النضج هي أن يعرف الانسان أنه مهما ملك من قدرات وأعوان إلا أنه يملك صوتاً نورسياً صارخاً " **كـــنزي عجـــزي** " [(١)] إنه الكنز المفقود في العمـــق البشري وذلك عند قمة الصـــراع في الحياة ، صراع إثبات القدم البشرية ، صراع لقمة العيش والسعي لها .

عند الصراعات يحتاج العبد إلى مدد إيماني عميق بالتوكل على الله ، عندها تسكن النفس وتطمئـــن فلا يخيفه شئ و لا يضطرب ولا يقلق ولا يشك ، عندها يمتلك سر نبينـــا **موســـى عليـــه الســـلام** حينما كان البحر من أمامه والعـــدو من خلفه فصرخ أحدهـــم : إنا لمدركـــون ، فقال بروح التوكل": ﴿ قَالَ كَلَّآ إِنَّ مَعِيَ رَبِّي سَيَهۡدِينِ ﴿٦٢﴾ ﴾ (٢)

إننا نهفو إليك بصرخة روح التوكل " **احرص على ما ينفعك واستعن بالله ولاتعجز** " .[(٣)]

١ــ الإيجابية في حياة الداعية ص ٤٣٧

٢- [سورة الشعراء:الآية ٦٢]

٣ــ أخرجه مسلم برقم ٢٦٦٤

الباب ٢

الفصل الثاني

الاستعداد للإنطلاق

قال عبد الله بن مسعود : تعودوا الخير فإنما الخير عادة .

عندها تتعرف على :

- حقائب العادات الرباعية .
- مهارات مخفية .
- نفسك والأمل المشرق .
- إرادة أنس بن النضر .
- الدور الأهم للأنبياء والرسل .

شخصية الإنسان هي مجموعة عـادات ، إزرع فكرة ، تحصد فعـلا ، إزرع عـادة تحصـد شخصية، إزرع شخصية تحصد مصيرا . التعرف على عاداتك هي بدايـة الاستعداد للإنطلاقة لأنها قوة نفاثـة في داخـل النفـس البشرية .

هناك عادات رباعية للناجحـين ، هي قوة جذب هائلة داخلية في الأعماق ، زرعت من ممارسات يومية وبشكل متكرر حتى ميزتنا عن غيرنا ، " **قال القدماء : العادة طبيعة ثانية** "[1] فلها من القوة ما يقرب من الطبيعة الأولى وهي ما ولد عليه الإنسان وفطر عليه .

حقائب النجاح الأربع :

١ــ الايمان والحياة ص ١٨٦ بتصرف

الحقيبة الاولى : المعرفة

المعرفة الحقيقية لطريقك ، ولما تريد ، والمعرفة بقدراتك ، المعرفة بالواقع ، المعرفة العلمية ،كل ذلك **قوة في حد ذاتها كما قال فرانسيس بيكون** [1] إنها النظرة العميقة لحركة النجاح ، فهي القوة الكامنة وتصبح قوة فعلية عندما تنظم في إطار خطط محددة للعمل توجه نحو تحقيق غاية محددة [2].

فقيمتك هي ما تعرف ، عندها تحسن العمل بالمعرفة" **خيارهم في الجاهلية ، خيارهم في الإسلام إذا فقهوا**" [3] فالخيرية باقية ولكن زُيِّنت بالمعرفة .

الحقيبة الثانية : المهارة

لايكفي أن تعرف الشيء وتتوقف ؛ بل لابد من إضمام حقيبة المهارة المتكونة من مهارات تتدرب عليها نتيجة المعرفة الخاصة بقدراتك ، ومن المهارات الهامة هي الثالوث المهاري للتعلم المتكون من :

الأول : مهارة التفكير السليم : منطلق سلوك الناجحين ، كما قال **ماركوس أوريليوس** : **إن حياتنا من صنع أفكارنا** [4]، إن التفكير في الحياة بمنظورمشرق يساعدك على تحقيق أهدافك في زمن قياسي ، مبدأها مهارة التفكير الإيجابي ، الذي بدوره سيطبع أثره على سلوكك العملي فكما **تفكرون تكونون** [5].

١ـ مجلة عالم الإدارة العدد ٢ ص ١٢

٢ـ فكر تصبح غنياً ص ٧٧ بتصرف

٣ـ أخرجه البخاري برقم ٣٣٧٤ ، ومسلم برقم ٢٣٧٨

٤ـ الإرادة ص ٤٩

٥ـ علم النفس في حياتنا اليومية ص ١٤٠

تبدأ بفكرة ثم تقوم بتسجيلها في مذكرات شخصية ، ثم تنمي ذلك بالقراءة المستمرة أو المناقشات مع الأصحاب ، حينها تكون بخاري زمانك " **قال البخاري رحمة الله : كنت عند إسحاق بن راهويه ، فقال لنا بعض أصحابنا : لو جمعتم كتاباً مختصراً في الصحيح لسنن النبيﷺ وكانت الكتب قبل ذلك تجمع الصحيح والضعيف ، فوقع ذلك في قلبي فاخذت في جمع هذا الكتاب ، يعني كتاب صحيح البخاري** "[1]

الثاني : **مهارة سماع صوت الضمير** : بداخلنا اصوات عميقة ، تتداخل بين الآلام والآمال ، الآلام الناتجة من الكد والتعب والمعاناة ، وضوضاء الحياة ، وصراع المبادئ ، وآمال ناتجة من رؤى مشرقة وطموحات وخيالات ، بينهما يحدث الصراع ، نتيجه هذا الصراع ، بكون هناك صدى للضمير الداخلي من خلال التأمل والسكون يحدث الإنصات الصادق لصوت الضمير ، فعندها لا يحدث الخداع ونتحول إلى شخصية لها نمط ولها ضمير ، وقديماً قالﷺ :" **استفت قلبك** "[2] إنه الصوت الذي لن تستطيع أن تخدعه ، فهو صوت من أصوات الابنكار ، يحاول أن يقول لك شيئاً لا يعرفه إلا من أنصت إلى ضميره ، فأكثر استفتاء قلبك ولا تكن ممن : ﴿ وَجَحَدُواْ بِهَا وَٱسۡتَيۡقَنَتۡهَآ أَنفُسُهُمۡ ظُلۡمٗا وَعُلُوّٗاۚ فَٱنظُرۡ كَيۡفَ كَانَ عَٰقِبَةُ ٱلۡمُفۡسِدِينَ ١٤ ﴾[3]

ممن تجاهلوا سماع دواخلهم فضّلوا الطريق ، **وأصيبت ضمائرهم بالعمى كما قال ذلك A. C. Lewis**[4]

١ــ طريق النجاح ص ٩

٢ــ أخرجه أحمد برقم ١٧٥٤٠ ، الدارمي برقم ٢٥٣٣

٣ - [سورة النمل:الآية ١٤]

٤ــ إدارة الأولويات ص ٩٤

الثالث : مهارة الخيال المبـــدع : بدلاً من أن تعيش من خلال الذكريات ، عِـــش الآن من خلال الخيال ، وهي مهارة للرؤية المستقبلية والقدرة الفكرية على حل المشكلات مـــــن خـــلال الترابط والفاعلية ، إنها موهبـــة رؤية الذات والغير بشكل مختلف وأفضل مما هو عليه الآن ، منها تستطيع أن تكتب رسالتك في الحياة ونؤدِّيها بصورة فعالة وتنظر لنفســــك بصــورة مشرقة ، ولاحظ أن هذه المهارة نماها ﷺ في نفوس أصحابه :" **ليبلغن هذا الأمر ما بلــغ الليل والنهار ، ولا يترك الله بيت مدرٍ ولا وبرٍ إلاَّ أدخله الله هذا الدين بعز عزيز أو بذل ذليل ، عزاً يعز الله به الاسلام ، وذلاً يذل الله به الكفر**"[١]

إنها المعجزة المحمدية التي استطاعت أيضاً أن **تصور لعـــدي بن حـــاتم** تصوراً مبدعاً لصورة الإسلام القادم ، فأسلم وآمن[٢].

إنها الصورة المشرقة التي رُسمت **لسراقة بن مالك** من قوله ﷺ له : " **كيف بك إذا لبست سواري كسرى**" فألبسها له عمر بن الخطاب [٣]. إنها ساعات إطلاق الخيال المبـــدع لترى فيها نفسك بأجمل صورة ، فتشرق بها الأمل وتعمل لأجلها يوماً بيوم ، ولن يتم ذلـــك إلا بتخصيـــص وقت تجلس فيه وحيداً بعيداً عن الضوضـــاء وتتصـــل بنفســـك وواقعـــك إتصال الخيال، لتخطط لمستقبلك ، وأحسن وسيلة للتخطيط لمستقبلك هو **أن تصنعه الآن** .

الحقيبة الثالثة : الرغبة :

لقد فشل المكتشف الشهير **أديسون** مئات المرات قبل أن يكتشف ضوء المصباح الكهربائي ، بل اتهمته الصحف بالجنون ، وهذا ما حصل مع **هنري فورد** عندما

١ــ أخرجه أحمد برقم ١٦٥٠٩ ورجاله ثقات

٢ــ نقل من كتاب الدعوة قواعد وأصول ص ٢١٠

٣ــ الإصابة في تمييز الصحابة ٣ / ص ٣٦

أصيب بالإفلاس خمس مــرات قبل أن ينجــح في إختــراع سيــارنه ، ولقد تم رفض **كولونيل ساندروس** من قبل أكثر من ألف مطعم قبل أن يزدهر مطعمه بوجبة الكنتاكي الشهيرة ، فما الذي يجمع كل هؤلاء بصفة عامة إنه **الرغبة في الاستمرار** فهي :

هِممُ الأبرارِ تُحيي الرمما   نفحةُ الأبرار تُحيي الأُمما

كما وصفها **محمد إقبــال** ، فهي القــوة الخفية التي تساعدنا على التقــدم نحــو **نجــاح القــرن الحــادي والعشرين** بالإضافة الى ملكتين تساعدك على الرغبة القوية للنجاح وهما :

- **ملكة الارادة المستقــلة** : وهي القدرة على تحويل التخيل إلى واقع عملي ملموس ، وأصحابها يكرهون السكون والعجز ، وأصحابها ليسوا منتجات للماضي ، بل هم منتجات لإختيارهم ، يملكون القدرة على فعل ما يريدون بإرادتهم النابعة من وعيهم عما بداخلهم ، ولن نملك هــذه الملكة إلا بتقوية إرادة **قطع الوعود والوفاء بها** ، لأنها ستعيد لك ثقتك بنفسك وبزداد رصيدك من شحنات العزة النفسية، عندها تحطم عاداتك السيئة وتحولها إلى عادات حسنة .

نريد إرادة **أنس بن النضــر** حينما غاب عن بدر فقطع على نفسه وعداً أن يشــارك في أول قتال يقاتل به المشركين بإرادة "**ليرين الله ما أصنع**" فاشتعلت نفسه حماساً فكانت غزوة أحد ، فقال **أنــس بن مــالك** : فوجدنا به بضعــاً وثمانين ضربة بالسيف أو طعنة برمــح أو رمية بسهم ، فما عرفه أحد إلا أخته ببنانه [1] ، فاقطع على نفسك وعــداً بتحقيق هدف تشتعل به إرادتك أو حدد لك خطة محددة نصل بها إلى حيز التنفيذ .

- **ملكة إدراك الذات** ، إنها إعطاء المجهر لنرى بها أنفسنا على الحقيقة ، ونقتنع بقصــور ذواتنا عندها نشعر بقوة نحو الواقع المحبط فننتج الرغبة نحو تطوير القدرات الذاتية وتنميتها والتخلــص

١ــ اخرجه البخاري برقم ٢٨٠٦ ومسلم برقم ١٩٠٣ ،
وانظر : صلاح الأمة في علو الهمة ٣/ص٣٧ بتصرف

من الرواسب القابعة في داخلنا ، ولن يتم ذلك الا بالتأمل الحقيقي لذواتنا ، النابع من التأمل و الإرادة ، والاعتراف الحقيقي بمبدأ **إني جاهل** عندها تمتلك الإرادة القوية نحو التغيير.

الحقيية الرابعة : العقيدة والفكر

من منطلق التعديل الحقيقـــي لشخصيتنا ، تتشكل نظـــرة الإنســـان للحيـــاة وتُشكل القيم والمبادئ .

إذا تغيرت عقيدة الإنسان ، إذا تغيرت قناعات الإنسان تغيرت عاداته ، وهي قوة حقيقية لتغيير كل السلوكيات الخاطئة التي تربعت منذ الصغر في شـــخصياتنا إلى الســـلوكيات الصحيحة ، انظر لشخصية **عمر بن الخطاب** الذي كان يسفك الدماء ويشرب الخمر في الجاهلية ، بإرادة ورغبة وفكر نابع من أوائل سورة طه ، أسلم وتحول إلى شخصية فريدة رضي الله عنه .

سلوكنا ينبني على مشـــاعرنا ، مشاعرنا تنطلق من فكرنا ، وفكرنا ينطلق من مبادئنا ، إذا انغرست العقيدة وتشكل الفكر الأصيل عندها يعرف الانسان كيف يسير .

انظر لمنهج النبيﷺ فهو لم يعمـــل على تعديل معلومـــات ، ولم يكن في مكـــة أحكام ؛ بل زرع قيماً ومبادئ وأخلاقاً وعقيدة ، وحينما نزلت الأحكام تقبلتها النفوس .

فهي الثـــورة الكبيرة الشاملة التي أحدثها الإســـلام في قلـــوب الناس وهي الجزء الحيوي النشـــط في ضمير الإنسان ، بدونه تصبح كلماته صياغة لفظية خالية من الروح والحياة .

الباب ٢

الفصل الثالث

بطائق الصعود

أيا صاح ! هذا الركبُ قد سار مسرعاً ونحـــن قعودٌ ما الذي أنت صانعٌ ؟
أترضى بأن تبقى المخُلَّف بعدهـــم ؟ صريع الأمـــاني ، والغرامُ ينـــازعُ

النجـــاح ليس باباً نفتحه بل سلماً نتسلقة ، ولن نتسلق سلم النجاح إلاَّ ببطائق ثلاث ، فيها التميز والإتقان ، بدونها لن تصعد إلى الطائرة ، ولن ترحل معنا نحو **نجاح القرن الحادي والعشرين** .

البطاقة الاولى

شعاع الصدق

حبة واحدة من صدق تُبيد بيدراً من الاكاذيب ، إن حقيقة واحدة تهدم صرحاً من خيال ، فالصدق أساس عظيم وجوهر ساطع .

بديع الزمان النورسي

عندها تتعرف على:

- حماسية النور .
- الصدق من الداخل للخارج .
- الوصفة المختصرة للصدق .

- الصدق عنوان الرقي ، والمعدن الأصيل ، وهو الشعاع الدائم لما هو عليه الإنسان وليس ما يتظاهر به، إنه السور الذي يولد الطمأنينة والثقة عند الآخرين .

مجهر الصدق :

الصدق هو اللغة التي لا يجيدها إلا الصادقون، فشعاع حديثهم نور من القلب إلى القلب ، الصدق هو المبعد للضغوطات والمتاعب الداخلية للإنسان ، عندها يكون الإنسان شخصية واضحة، شعاع الصدق نابع من الداخل ، من الاعماق النفسية ، ولا يمكن تمثيله أو صناعته أو تزيينه ، فهي ذبذبة تخرج نتيجة إلتقاء موجات من قلب صافٍ صادق مع ضمير حي يحب الناس جميعاً ، عندها تحدث الأعاجيب ، فنظرة تثبت من **عبد الله بن سلام** وكان يهودياً ، نظرة عميقة ومتأنية إلى وجه النبي ﷺ جعلته يُسلم قائلاً : **عرفت انه ليس بوجه كذاب**[1] ، إنه الشعاع الداخلي

١ـ أخرجه الترمذي برقم ٢٤٨٥ وابن ماجة برقم ١٣٣٤ وصححه الترمذي

الذي يظهر أثره على السلوك الخارجي ، والتاج المعقود في الرؤوس ، وهي السحبة التي تجري وتُطل من طلعات الوجوه فإذا رآهم الناس قالوا : **هذه ليست بوجوه كذابين** .

العلاج الحقيقي لكل المشاكل أن يكون الإنسان من داخله صادقاً ، فهو العبير الذي يفوح على الإنسان من خلال تعامله ويُحوِّله إلى رجل نجاح .

أشعة الصدق :

وللصدق أشعة تتجلى في خماسية النور :

النور الأول : الصدق مع الله : فهو الأساس ، ومنه انطلاق النور ، ويكون ذلك بالرجوع الصادق إليه بالتوبة و الإنكسار والإفتقار إليه ، عندها تتحرك الارض لك [1] ، إنه الصوت العالي الخفي من الأرض للسماء ، ظلنه ونوره " **إن تصدق الله يصدقك**"[2] .

النور الثاني : الصدق في الإرادة : صدق الداخل ، صدق من الداخل للخارج ، إن أغلب الصعوبات التي تواجهنا تحتاج إلى إرادة وعزيمة لتخطيها ، قوة الإرادة تكمن في صدق الانسان في التعامل مع الصعوبات ، في أضيق الأمور وأصعب الأوقات يظهر صدق الإرادة قال الله تعالى :

١ـ وهو حديث قاتل المائة ، أخرجه البخاري برقم ٣٤٧٠ ومسلم برقم ٢٧٦٦

٢ـ أخرجه النسائي برقم ١٩٥٣

﴿ وَلَوْ أَرَادُواْ ٱلْخُرُوجَ لَأَعَدُّواْ لَهُۥ عُدَّةً وَلَٰكِن كَرِهَ ٱللَّهُ ٱنۢبِعَاثَهُمْ فَثَبَّطَهُمْ وَقِيلَ ٱقْعُدُواْ مَعَ ٱلْقَٰعِدِينَ ۝٤٦ ﴾ (١)

عندما يتدفق الصدق من الأعماق تلتهب العزائم وتشتعل ، فلا تردد ولاخور ، فيستفرغ الوسع ويبذل الجهد ، إذا **الإرادة شعور ينبعث من الداخل** .

النور الثالث : الصدق في حب الناس : إنه الحب النابع من الصميم ، الصدق في أن تأتي إلى من هم أقل منك فتجلس معهم وتسألهم عن إحتياجاتهم ومشاكلهم ، الصدق الذي جعل من نبينا محمد ﷺ يصلي وهو قاعد ؟ وحينما سئلت عائشة رضي الله عنها أجابت : "**بعد ما حطمه الناس**" (٢) إنه صدق يحرك قلوب الناس للإستجابة ، صدق العين التي تدمع ، فهي العين التي تجمع .

الصدق في **حب الناس وبلا شروط** ، وحبهم كما هم ، وكما يريدون ، لاكما تريد أنت ! وعدم إجبارهم على شيء خلاف ما تقتضية إرادتهم .

الصدق في **مشاعرك تجاه الآخرين** ، فتجعلهم ينفسون عما في صدورهم ، الصدق في توجيه الناس نحو النجاح ، ومساعدتهم للتغلب على ظروفهم ومشاكلهم ، الصدق في النظرة الحانية المشعرة أن وراءها قلبا صادقا يحترق من أجلهم ، **الصدق في الابتسامة الصادقة الباعثة بالأمل** ، ولن يكون ذلك إلا عندما تحبهم وترحمهم .

---

١ - [سورة التوبة:الآية ٤٦]

٢_ حطمه : تقال للرجل إذا كبر عمره وصار شيخا . أخرجه مسلم برقم ٧٣٢

النور الرابع : **الصــــدق في التوجيه**: وهو الأمــــر الذي لا يمكـــن تزويره وتدليســـه ، فأنت قد تخـــدع الأفراد ولفترة محدودة بالكلمات المعسولة ، إلاّ أن التوجيه هو المحك لكشف التزوير الداخلي ، فالتوجيه والإستجابة هـــي العلامـــة البارزة في القبول ، شعار الصادقـــين تلك الكلمات المحبطة العميقة التي جاءت على لسان **أسعد بن زرارة** ، **لمصعب بن عمير** حين جاءه **أسيـــد بن حضـــير** فقال : **يامصعب هذا سيــدُ قومه قد جاء فأصدق الله فيه**[1].

النور الخامس : **الصدق في حمل القيـــم والمبـــادئ** : فـــهي روح الإنسان وعبيره الفياض ، إن القيـــم والمبادئ التي لم ترسم في داخلك وفي واقعك ، وفي كلماتك ؛ قيـــم زائله لا محالة ، مهما ضحكت على الآخـــرين فإنك لن تستمر ، وسوف تنهار علاقتك معهم ، اغرس في نفسك مبدأ **إني جاهـــل** ، هذا المبدأ المتروع عند الكثيرين ، بالذات حينما نتعـــامل مع من هم أقل منك ، أو أصغر سناً منك ، إنك إن حملته منصنعاً فلن يستمر معك ، بل لابد أن تنحته في قلبك وتستشعره بكلينك .

إغرس في نفسك مبدأ **أنك تتعامل مع بشر** ، ولبسوا آلات ، هذا المبدأ الذي دمـــر الكثير من العلاقات ، ففي ساعات الغضب ، ولحظات الغفلة تُطلق الكمات مشعرة

١ــ سيرة ابن هشام ٤٣٦/١

الآخرين بأنهم الآن ينبغي أن تعملوا وبلا مقابل ، وبلا شعور وإحساس ، تتعامل على أنهم جمادات لا شعور لهم .

إن كانت قيمك عكس ذلك فأبدأ من الآن ، قبل أن يأتي عليك يوم تبقى وحيدا .

والآن عليك **بمقولة عمر بن الخطاب** [1] ... عليك بإخوان الصدق فعش في أكنافهم ، فهم زينة في الرخاء وعدة في البلاء .

وأسمع إلى محمد إقبال يختصر لك الصدق قائلا :

ولو صدقوا وما في الأرض نهر　　　لأجرينا السماء لهم عيونا

١ـ رسائل شباب الدعوة ص ٥٠

البطاقة الثانية

التوازن المطلوب

من الخطأ الكبير أن تنظم الحياة من حولك وتترك الفوضى في قلبك .

مصطفى صادق الرافعي

عندها تتعرف على :

- قصة المزارع الفقير .
- كيـــــف تكســـــــب ١,٠٠٠,٠٠٠ $؟
- تعلم مقولة لا وبأدب .
- الوصفة السريعة .
- مستوى متطور للتفكير .

لا تستطيع الآلة [illegible] موازنة [illegible] نظام [illegible] لأنه ليس له توازن ، ويوم ينقص عنصر [illegible] أو تزيد نسبة من النسب فإن الآلة تتعطل .

التوازن المفقود من الجانب البشري [illegible] للخارج [illegible] ويتعطل .

المزارع الفقير :

هناك مزارع فقير يكتشف ذات يوم في إوزته المدللة بيضة من ذهب ، اعتقد أنها خدعة من نوع ما، لكن حينما هم بقذفها جانبا ، غير فكرته ، أخذها كي يثمنهـــا فكانت المفاجـــأة ، فالبيضة من الذهـــب الخالص ، لم يصدق المزارع ، وازدادت شكوكه في اليوم التالي ؛ حين تكررت العملية ، ويوما بعد يوم كان يستيقظ ليهرع [1] إلى المزرعة ، ويجد بيضة من ذهب ، حتى أصبح غنيا .

ومع إزدياد ثـــروته ازداد طمعـــه وقل صـــبره ،ولم يعد يطيق الانتظـــار يوما بعد يوم ليحصـــل على البيض الذهـــبي ، فقرر أن يذبح الإوزة ليحصل على البيض كله مرة واحدة ، وذبـــح الإوزة

١ـــ هذا الفعل لايقرأ إلا بالبناء المجهول .

وشق بطنها فوجدها فارغة من الذهب ، ماتت الإوزة ، فذهبت وذهب معها الذهب .[1]

الفاعلية الحقيقية :

• الإنتاج : **الذهب** • القدرة على الانتاج : **الاوزة** :

الفاعلية الحقيقية تكمل في التوازن بن الإنتاج وبين القدرة على الإنتاج ، الإنسان في هذه الحياة له مجموعة أدوار ، التوازن في هذه الأدوار يُولِّد السعادة الداخلية والإطمئنان ، فأكثر الضغوطات التي تحصل للإنسان أن يكون ناجحاً في دور فاشلاً في الآخر ، عندها يفقد السيطرة والتوازن .

هل تريد أن تكسب ١,٠٠٠,٠٠٠ $:

أعلن أحد الأشخاص لزملائه وجيرانه ، أن هدفه للعام القادم هو أن يكسب مليـــون دولار ، كان هذا الرجل من رجال الأعمال المبدعين الذين يؤمن بالحكمة القائلة : **أعطني فكرة جيدة ، وأنـــا أكسب مليوناً** ، عمل هذا الرجل على تطوير وتسجيل منتج مبتكر له علاقة بالرياضة البدنيـة ودار في كل المناطـــق ليبيعه ، كان يأخذ أحد أولاده معه أحياناً لمدة أسبوع ، خـلال هذه الرحلات ، اشتكت زوجه إليه من أخذ الأولاد معه ، لأنهم بعد عودتهـــم من الرحلـــة يصبحون أكثر إهمـــالاً لدروسهم وواجباتهم المدرسية ، ولأن الأطفال برون ان هذا الاسبـــوع مـــجرد إجازة ، وإن ذلك يمنعهم من القيام بما يجب أن يقوموا به .

وفي نهاية العام أعلن هذا الشخص أنه حقق هدفه وكسب ١،٠٠٠،٠٠٠$.

ولكن بعد ذلك بقليل ، طلّـــق زوجه ، وأدمـــن إثنان من أبنائه المخـــدرات ، بينما خرج الثالث ولم يعد ، بإختصار تفككت العائلة تماماً .

إنه التـــوازن الذي كلفه ما هو أغلى من المليـــون دولار ، عندما يستهوينا هدف واحد نصبح مثل

١ــ العادات السبع ص ٤٧ بتصرف

الحصان المعصوب العينين ، غير قادرين على رؤية أي شي آخر ، وأحيانا تكون أهدافنا من نوعية **إخطف واجر** تاركين الكثير من الضحايا في الطريق [1].

تعلم أن تقول : لا

إن الانشغال الدائم ، لا يعني الفعالية المطلقة ؛ لأن ذلك ربما كان على حساب أدوار أخرى ، إن الاستجابة الدائمة تولد الإدمان للطوارئ ، عندها يحل الشعور الخادع بالإنجاز ، ولكن على حساب حاجات تحتاج إلى إشباع .

وحتى تتكامل في أدوارك **تعلم مقوله لا وبأدب ولطف** ، لأن ذلك سيدعوك إلى أن تفعل الشيء الذي تريده أنت لا غيرك ، فعندما تقول : لا ! يكون هناك نعم أكبر منها ، وعندها تشبع أدوارك وتبتسم للحياة وتوفر الكثير من الوقت والجهد في المستقبل .

راجع صياغة رسالتك الشخصية :

إن أدوارنا تنبع من رسالتنا في الحياة والرسالة نابعة من ضمير ، لا من حاجة طارئة أو ردة فعل ، هذا الاتصال العميق بالرؤية المستقبلية ، يعطي لأدوارنا الفعالية والتوازن فعندما يبدأ الآباء مثلا بالإحساس بأدوارهم في دعم النمو والتطوير والتأثير على حياة الأجيال القادمة يبدأون بطاقة عالية وحرية كاملة ليكونوا قوة محولة بدلا من قوة ناقلة .

فبدون الرؤية الشاملة للرسالة في الحياة لن يكون هناك دور فعال للإنسان عندها سيصبح الإنسان على هامش الحياة ، وتزداد آلامنا وجراحنا فنعمل ضد ما نريد ؛ نعمل ولا ندري أين طريقنا ؟ عندها يتحكم بنا الآخرون فنغرق في أدوار هامشية لا تقدم جديدا لنا .

إن التحديد الواضح لمجموعة الأدوار يضمن لنا التوازن ، فابدأ بالاتصال العميق بالذات والوعي من الداخل ، وأعد صياغة رسالتك في الحياة عندها ستحدد مجموعة أدوارك .

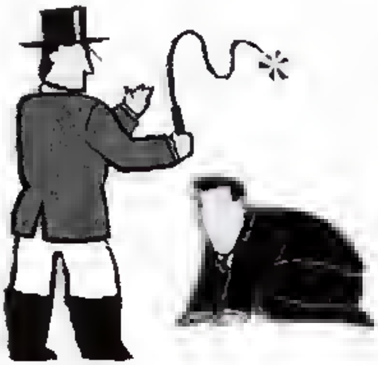
١ـ إدارة الأولويات ص ٢٠١ – ٢٠٢ بتصرف

الوصفة السريعة :

نتيجة لعدم التــوازن ؛ يحصل للناس مشكلات مزمنة وأزمات تهدد وجودهم ، عندها نبحث عن طريق مختصر أو وصفة سريعة فنتوقع أن نتجاوز هذه المشكلة بسرعة لتوفير الوقت والجهد ، فيزداد الألم ونراود أنفسنا بالهروب السريع .

عندها تكون الوصفة السريعة ما هي إلاّ مُسكّنات لعلاج الأعراض ، وليست لعلاج المشـــكلة ، فتكون الجهود متناثرة وتزداد المشكلة .

الطريقة التي نرى بها المشكلة هي المشكلة :



نجاح القرن الحادي والعشرين يقول : لا توجـــد وصفـــة سريعة ، بل توجد وصفة عميقـــة نابعـــة من تخطيط وتأمل وصبر عندها نتخلص من إدمان مشكلات الطوارئ .

يقول ALBERT EINSTEIN :" إن المشكـــلات الكبيرة التي تواجهنا لايمكن حلها بنفس مستوى التفكير الـــذي أدى إلى إيجاد هذه المشكلات نفسها ".[1]

مشكلة معظم الناس أنهم يريدون نتائـــج ، دون التركيز على مصـــدر هذه النتائـــج ، الإنســـان الذي يريد من الناس أن يعاملوه بالاحترام المتبادل والثقة الكبيرة لا يُعامل الآخرين بالاستعلاء ، أو معاملة مليئة بالشكوك والظنون وعدم الثقة .

١ـــ المصدر السابق ص ٣٥

تلك السذاجة :

يقول ALBERT EINSTEIN :" السذاجـــة أن تعمل نفس الشيء ، وبنفس الطريقة ثم تتوقع نتائج مختلفة " [١] الذي يعاني من علاقات فاترة واختفاء للحب ، والابتسامة ، ولم يفعل سلوكاً إيجابياً ثم ينتظر أن تقوى العلاقة ، **فتلك السذاجة** .

مستوى جديد في التفكير:

منهـــج جديد ، يبدأ من الداخل وينتقل للخارج مستمد من ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوۡمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنفُسِهِمۡۗ ﴾ [٢]

إن المشاكل المزمنة لدى الآخرين ، والتعاسة المبنية في نفوس الكثيرين ما جاءت في عشية وضحاها . الأب الذي يظن أن ابنه المراهق هو السبب في كثير من آلامه ، كيف يريد أن يوجهه ؟ المدير الذي يرى أن تعاســـة شركته كانت بسبب الموظفين ، كيف سيدير هذه الشركة ؟ دعونا نعيد النظر في تفكيرنا وننطلق من أنفسنا ، من داخلنا ، فنرى **أن مشكلات الابن المراهق هي فرصة للقرب منه وسماع ما يدور في خاطره** ، فيصبح الابن أكثر تقبلا لوالده ، ويصبح الموظف أكثر فعالية ، فالبدء من أنفسنا ؛ من داخلنا يجعلنا ننظر الى المشكـــلة بصورة مختلفة ، الاعتراف أن التقصير والخطأ نابع منا ليس من الآخــرين ، اعترافا عميقا ليس شكليا ، يجعلنا نحول العلاقات الفاتــرة الجامـــدة إلى علاقات قوية مع الحب والثقة والألفة ، عندها تختفي المشاكل .

أساس الصعود إلى **رحلة نجـــاح القرن الحادي والعشرين** هو التوازن في الأدوار ، التوازن في حل المشكلات ، التوازن الفعال المثمر المؤدي إلى الاطمئنان والسكون وراحة البال ، والضمير .

١ــ المصدر السابق ص ٣٥ بتصرف

٢ــ [سورة الرعد:الآية ١١]

البطاقة الثالثة

زرع القيم والمبادئ الصحيحة

العقول الصغيرة تناقش الأشخاص ، والعقول المتوسطة تناقش الأشيـــاء ، والعقول الكبـــيرة تناقش المبادئ .

مثل صيني

عندها تتعرف على :

- القيمة العظمى .
- مرحلة زراعة القيم .
- رباعية زراعة القيم والمبادئ .
- معالجة الإسلام للخمر .
- من النصرانية إلى الإسلام .

المبادئ والقيم هي الشمس المشرقة على جوانب النفـــس كلها ، فتنفذ أشعتها حاملـــة الضـــوء والحـــرارة والحياة ، إنها القيمة العظيمة للعظماء أنهم زرعوا القيم والمبادئ الصحيحة في أنفسهم أولا ثم تحركت إلى الآخرين .

أعظم قيمة :

إن الإيمان بالمبادئ والقيم الصحيحة إلى حد الإعتقاد تجعلك تلتهب حرارة فتشعل الاعتقاد بها عند الآخرين ، وإلا فستبقى مجرد صياغة خالية من الروح والحياة .

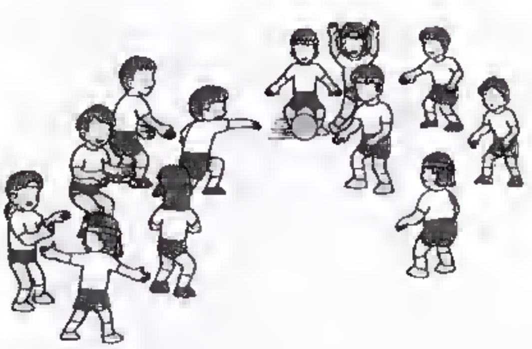
إن أعظم قيمة تقدمها لنفسك والآخرين أن تنادي بزرع القيـــم والمبادئ في النفوس ، إنها مبادئ الحق التي نادى بها سيدنا محمد ﷺ وهو في مكة في السفوح ، والمبادئ التي نادى بها في الطائف في

أعلى الجبال وكذلك في المدينة وبنفس القوة والوضوح والتواضع ، وحينما بعث له رحل ليساومه على مبادئه صرخ قائلا :

" **لو وضعوا الشمس في يميني والقمر في شمالي على أن أدع هذا الذي جئت به ما تركته** " (١)

فالمبادئ ليست كلمات نتجمل بها أمام الناس ونخالفها في خلواتنا ، المبادئ تحيا وتموت بها الأمم ، فهي التي تعمر الإنسان وتجعل له قيمة في الحياة ، والأمة عندما تتخلى عن مبادئها وقيمها شيئا فشيئا تنهار على المدى البعيد ، وعندما نعيش لمبدأ تبدو الحياة طويلة وذات معنى .

المرحلة المهمة :



دعونا نتأمل الصغار ، أعظم أرض تستطيع من خلالها بذر القيم ، مراحل الطفولة في الخامسة والسابعة من العمر ، المراحل التي نسيناها وضيعناها ؛ المرحلة التي نعدها مرحلة لعب ولهو ، هي أعظم مرحلة .

لنبتعد عن الحشو المجرد في الأذهان للمعلومات الجزئية التي إن لمست العقول فلن يكون لتلك المعلومات والشواهد أثر في الواقع ، فتتلاشى كل تلك الجزئيات لإصطدامها بواقع مغاير .

الطرق الأربع لزراعة القيم والمبادئ :

قد يعتقد البعض إن مصدر القوة هو الإجبار والعنف ورفع الصوت ، والتهديد وغير ذلك من مصادر السلطة ، وهي مصادر شكلية لا تستمر ، وهي مدمرة للعلاقات ، فالمبادئ لا تفرض بل تزرع .

١ـ أخرجه ابن إسحاق في السيرة ١٧٠/١ وضعفه الألباني رحمه الله ،
وذكر لأصل القصة لفظ آخر أخرجه الطبراني في فقه السيرة للغزالي ص ١١٠

هناك رباعية زراعة القيم والمبادئ :

- **زراعتها في نفســـك** : فهي دولـــة إن لم تقم في أرضك فلـــن نقوم في أرض الآخرين ، إن المبادئ المستأجرة لا تزرع عند الآخرين ، وروحها وباعثها ضعيف لايدوم .
- **التدريج** : أكثر الناس تعمل أعمالا على غير اقتناع بها ، فلا مبادئ توجهه ولا إصرار يدفعه ، يمشئ تخبطا ، فقيم الناس الخاطئة وحياتهـــم لم تبن في يوم وليلة بل منذ الصغـــر وهي تغرس بشكل خاطئ ، فهل من المعقول أن تزال في يوم وليلة .

انظر **لقصة تحريم الخمر** ، فالخمر غرس منذ الجاهلية وإلى بدء الإسلام ، طريقة التـــدرج هي الطريقة التي عالج بها الإسلام الخمر ، فعندما نادى المنادي بالتحـــريم حدث العجب العجاب ففاضت الطرق والسكك بالخمر ، فهل رأت البشـــرية مثل هذا الإنتصار على النفس وسرعة الإستجابة ؟ التدرج يحدث في النفس القناعة وعندها تأتي الإرادة للتغيير .

- **القصة** : القصة تحمل في طياتها مبدأ تغرسه في النفس ، ولها قدرة عظيمـــة في جذب النفوس وحشد الحواس ، وكلما خاطبت القصـــة داخل النفس وهوية الإنسان كلما كان التغيير أبلغ وأسرع ، وهي تبقى معلقة في الذهن ، القصة تجلب الإثـــارة والتشويق وفيها المعاني العظيمة بشرط بيان مواضع العبر منها .
- **العدل** : العنصر المفقود في الأوساط البشرية ، العدل على كافة المستويات والطبقات ، وهي الكلمة التي يبحث عنها الكثيرون ، وهي الضمير الحي الذي جعل من **القاضي شريـــح** يحكم بالدرع للنصراني ، ومن خصمه ؟ إنه أمير المؤمنين **علي بن أبي طالب** ، عندما مشى النصراني خطوات فانقلبت مبادئه من النصرانيـــة إلى الإسلام ، وقال : أما أنا فأشهـــد أن هذه أحكام الانبياء ، أمير المؤمنين يدنيني إلى قاضيه ، فيقتضي فيقضي عليه ، أشهـــد أن لا إله إلا الله وأن محمدا عبده ورسوله .[1]

١ــ الايمان والحياة ص ٢٠١

إنه العدل النابع من الضمير الحي ومن العمق الانساني الكبير .

فلكي نتصرف بشكل صحيح لا بد من منهج سليم في التفكير وحتى يكون تفكيرك صحيحاً ، لابد من مبادئ وقيم صحيحة .

إنها البطاقات الثلاثة للصعود إلى الطائرة ، بطاقات الإعداد المتميز ، عندها تُفتح بوابة ورقمها إحدى وعشرون (٢١) بوابة القرن ، لصعود **رحلة صناعة** النجاح تحت شعار الشافعي :

ما في المقام لذي عقلٍ وذي أدب　　من راحة فدع الأوطان واغترب

سافرْ تجد عِوضاً عمن تفارقه　　وانصب فإن لذيذ العيش في النصب

إني رأيت وقوف الماءِ يُفسده　　إن ساح طاب وإن لم يجرِ لم يطب

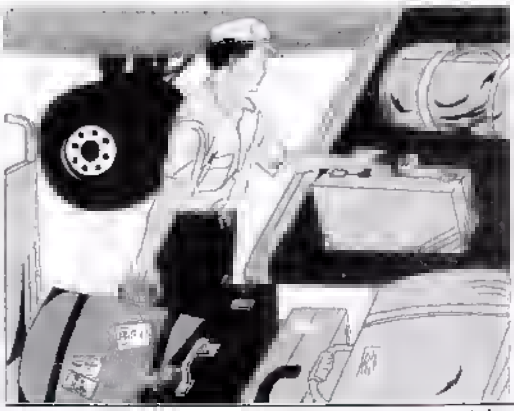
والأُسد لولا فراق الغاب ماافترست　　والسهم لولا فراق القوس لم يصب

والشمسُ لو وقفت في الفُلك دائمة　　لملها الناس من عجم ومن عرب

والتِّبرُ كالترب ملقىً في أماكنه　　والعود في أرضه نوع من الحطب

فإن تغرَّب هذا عزَّ مطلبه　　وإن تغرب ذاك عز كالذهب

فكما وصلت باحتراف ، ستنتشر باحتراق



النداء الأخير

في صالة الإنتظار ، وعند قدوم المسافـــربن ، وكثرة توافدهم على البوابة **الحادية والعشرين** لصعود الطائرة ، عندها يصرخ أحدهم صرخة **أفتش عن إنسان** قائلاً :

أمام جموع كثير من المسافرين فكرت متردداً ، فقررت أن أفتش عن إنسان ذي مواصفاتٍ عالية ، وهمةٍ عالية ، نادر الوجود ، وقررت أن أبحث عنه ؟

في ظلمة الحياة وازدياد الصـــــراع بين الحق والباطل ، بدأ اليأس يدب في قلبي من غير أن أشعر ، فقررت أن أفتش عن إنســـان يعيد الحياة إلى قلبي ويبث بذور الأمل في نفسي ؛ هو ليس بالغريب عنكم ، وأنتم لستم بالغرباء عنه ، فهو عملاق بين أقزام ، وحقيقة بين أوهام وكوكبٌ يضيء بين شموع ومصابيح ، إن رحلتي ليست عبثاً ؛ بل هي رحلة البحث عن المعدن الصافي ، صاحب القلب المحترق .

والآن :

أمام هذه المواصفات ، وفي زحمة المسافربن ، ولُجَّة الحياة أعطوني هذا الانسان وخذوا كل مالي ، خذوا كل ما أملك ، أعطوني هذا الإنسان! أظن انني لا أتكلم عن خيالات وأوهام .

أيها **الناجح** وسط هذا الخضم الهائل ! أين أنت ؟ وفي أي أرض أجدك ؟

وكيف السبيـــل إليك ؟ إنني في أشـــد الشـــوق لرؤيـــاك ،

وإلى أن ألقاك سلام عليك وعلى كل **ناجح** صـــادق

يـــوم ولـــد ، ويـــوم يؤوب إلى ربـــه ،

ويوم يُبعث يسعى نوره بين يديه .

الباب الثالث

نجوم النجاح التسعة

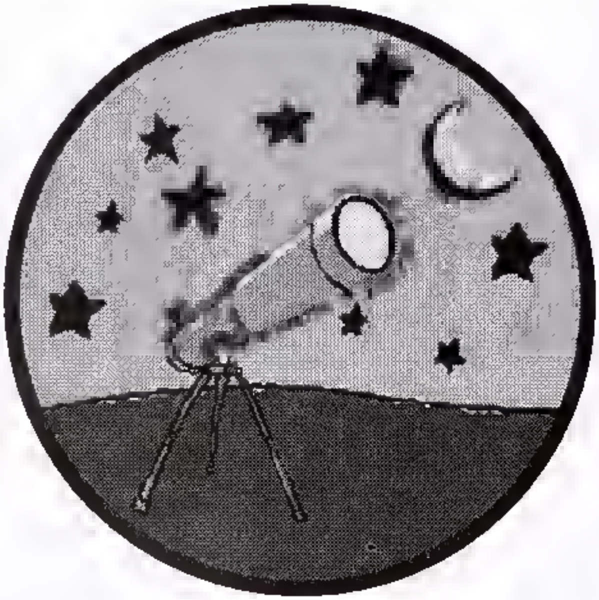
الباب

٣ نجوم النجاح التسعة

إن مثل الناجحين في الأرض كمثل النجوم في السماء فبهم يهتدي الحيران في الظلماء ، فإذا انطمست النجوم أوشك أن تضل الهداة .

فالناجحون منارات هداية وإشعاع ، وشموس حياة وعافية للإنسانية بأسرها ، فإذا غابت الشمس أظلم الكون ، واختلت الحياة ، وإذا طُمست المنارات ضلت السفن وتحير الربان .

نجوم النجاح ، نجوم خاصة لكل من أحب التميز والصعود ، ولكل من أراد أن يُقدِّم للبشرية دوراً يجعل له ذكرى طيبة يُذكر بها عند موته .



الباب ٣

نجوم النجاح التسعة

النجم الأول : حياتي بيدي

دقـاتُ قلب المـرءِ قائلةٌ له   إن الحياةَ دقائـقٌ وثـوانِ

فارفع لنفسك بعد موتِك ذكرها   فالذكرُ للإنسـانِ عمرٌ ثانِ

عندها تتعرف :

- وقفة للتأمل .
- نظرة لحياتك .
- [illegible] الدقائق .
- [illegible] و[illegible] .
- [illegible] الرسالة الشخصية .
- [illegible] اليس [illegible] .
- [illegible] .
- [illegible] كل [illegible] .

أرجو أن تجد مكانا هادئا تقرأ فيه هذه الصفحات القليلة القادمة ، صف ذهنك من أي شيء فيما عدا ما سوف تقرؤه وما سوف أطلب منك أن تفعله ، ركز معي بكل صدق على عقلك .

تخيل أنك تسير في جنازة أحب أصدقائك ، قف على قبره وتأمل ، أنك داخل القبر ، فكر بعمق ، تخيل أنك صاحب الجنازة ،ما الذي ترغب أن يقوله عنك الناس ، و عن إنجازاتك ، فكر ما هي الأشياء التي كنت ترغب أن تغيرها في حياتك وحياة الآخرين .

قف الآن ... وانتبه أنت على قيد الحياة .

أطلق لنفسك الخيال :

حينما تقف على القبور يموت فيك كل إحساس بالحقد والحسد ، حين اسمع بكاء الأحباب على فراق أحبابهم يذوب قلبي تعاطفا معهم ، حينما أعرف أنه لن ينفعهم الآن إلا عملهم ، وما قدموا ، حينها أفكر في ذلك اليوم العظيم ، يوم الحساب .

عندما تتخيل نفسك وأنت تشهد جنازتك ، تنظر إلى حياتك التي تعيشها وأنت لا تزال تمتلك الفرصة للتغيير ؛ عندها تنطلق وتشعر أن حياتك بيدك ، فتطلق خيالك الواسع بصدق و نزاهة لتتخيل نفسك وأنت تكتب نعيك ... كان فلان بن فلان رحمة الله ... أكتب إنجازاتك ، أكتب ما تريد أن تقدمه للبشرية ، وما تريد أن تقدمه لنفسك ؟ وماذا تريد على المدى البعيد ؟ الآن .. هل تستطيع أن تصف لي نفسك بعد عشرين سنة ؟

أغلى الدقائق :

عندما تجلس لوحدك ، وتسمع صوتك الداخلي ، الذي يسألك عن واقعك والحالة المنشودة لك ، وماذا تريد من الحياة ، هذه الأسئلة التي يغفل عنها كثير من الناس وينشغلون عنها ، عندها يكبر الأطفال وتتغير الفصول ، ثم يبدأون بتوجيه اللوم على الزمن والآخرين .

فكم من الناس تمنوا في نهاية حياتهم لو أنهم أنفقوا المزيد من وقتهم في العمل في حقيقة ﴿ وَمَا خَلَقْتُ ٱلْجِنَّ وَٱلْإِنسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾ ﴾ (١)

إنها الحقيقة العظيمة من هذا النص الصغير فلا تستقيم حياة البشر في الأرض بدون إدراك أن حياتهم بيدهم ، ولا عبودية لغير الله .

١- [سورة الذاريات:الآية ٥٦]

عندها تختار :

نجاح القرن الحادي والعشرين	نجاح هامشي
الرغبة في الأهمية وإنارة البشرية ناجح ولد ناجح في يوم ناجح سنة ١٤٢٠هـ ، كانت درجاته الدراسية مذهلة وناجحة ، تزوج من إمرأة ناجحة قضى ، أربعين سنة في خدمة الأمة ، شغل عدداً من المراكز الناجحة ، إغتنم الفرص ، وطور نفسه ومواهبه ، وشارك الناس في الأشياء الناجحة ، كان شعاره المفضل **أينقص الدين وأنا حي** عاش ٧٠ سنة ، مليئة بالنجاح ، والكفاح ، بعزم وإصرار ، فعاش ناجحاً ، ومات وبكت عليه الأمة ، فولد سنة ١٤٢٠هـ ومات سنة ١٤٩٠هـ ، وبقي ذكره حياً في قلوب الناس ، كما بقي مسكه وعبيره .	الرغبة في الهامشية وإظلام البشرية عادي ولد عادي في يوم عادي سنة١٤٢٠هـ ، كانت درجاته الدراسية عادية ، وتزوج من إمرأة عادية ، قضى أربعين سنة في خدمة لا شأن له ، شغل عدداً من المراكز العادية ، لم يخض أبداً في أية مخاطرة ، أو يغتنم أي فرصة ، ولم يُطور مواهبه ، ولم يشترك مع أحد في شيء نافع كان شعاره المفضل **لا دخل لي في هذا** عاش ٧٠ سنة دون هدف أو خطة أو عزم أوتصميم ، فعاش عادياً ، ومات موته عادية ولم يشعر به أحد ، فولد سنة ١٤٢٠هـ ومات حياً سنة ١٤٤٠هـ ودفن١٤٩٠هـ .

قدمات قوم وما ماتت مكارمهم وعاش قوم وهم في الناس أموات

من فضلك ما هي رسالتك في الحياة ؟

إذا لم تعرف نفسك ، ولم تعرف ماذا تريد ؟ سوف تترك للظروف والآخرين تشكيل حياتك فتنشغل بالروتين القاتل ، وتفوتك الفرص ، وتصبح مثل سفينة تبحر دون بوصلة .

إن رسالتك يجب أن تبنى على :

- أساس مبادئك وقيمك .
- مخاطبة الأهداف العامة في مختلف المجالات .
- أعمق وأفضل ما بداخلك ، الاتصال القوي بعمق ذاتك وحياتك .
- قدراتك وتفردك في العطاء .
- تحقيق التوازن بين أدوارك في الحياة .
- إشعال جمرة الداخل وليس لمجرد إثارة إعجاب الآخرين .

إن الناجحين تحدوهم دائماً أحلام كبيرة والفاشلين تحدوهم دائماً خيالات و أوهام كبيرة عندما تكتب رسالتك عِشها لحظة بلحظة ، في عروقك ودمائك ، وخيالك وحدد وقتاً للبدء ووقتاً للنهاية انقشها في قلبك وعقلك ، ثم أنزلها إلى واقعك ؛ فهي روح **صناعة النجاح** .

أجب عن سؤالين ؟

السؤال الأول : أين أنت الآن ؟ ... وأين تريد أن تكون ؟ " هل تعلم قصة لويس كارول LEWIS CARROL أليس في بلاد العجائب حينما تسأل أليس القط تشيشاير عن الطريق فتسأله : **من فضلك هل لي أن أعرف أي طريق عليَّ أن اسلكه من هنا ؟** فسأل عن وجهتها ؟ فقالت له : **لا اعرف !** حينها قال لها : اذاً أسلكي أي الطرق .

لايحتاج الوصول ألى أي مكان إلى أي جهـــد يذكر ، لا تفعل أي شيء وسوف نصل بعد دقيقة واحدة ، أما إذا كنت تريد الوصول إلى مكان معين ، فعليك أن تعرف أين أنت الآن ؟ وأين تريد ؟ والطريقة التي سوف توصلك"[1]

فإذا لم تكن تعرف إلى أي ميناء تتجه ؟ فكل الرياح غير مواتية .

لكي نعيش حياتنا في أجمل صورها وأبهى معانيها ؛ علينا أن نبدأ بفهم العالم من حولنا ونعمل على تغييره إلى الأفضل ، فأنت الذي تحدد وليس غيرك .

السؤال الثاني : من تختار أن تكون ؟ هذا هو أصعب سؤال على الإطلاق معظم الناس يستهلكون حياتهم دون تقديم إجابة شافية للسؤال .

فأمامك خيارين إما أن تختار ، أو تترك **الآخرين يختارون لك** ﴿ وَٱلَّذِينَ ٱهۡتَدَوۡاْ زَادَهُمۡ هُدٗى وَءَاتَىٰهُمۡ تَقۡوَىٰهُمۡ ۝١٧ ﴾ [2]

فهم الذين اختاروا طريق الهداية والله زادهم بناء على بدايتهم ويقول الله تعالى :

﴿ فَأَمَّا مَنۡ أَعۡطَىٰ وَٱتَّقَىٰ ۝٥ وَصَدَّقَ بِٱلۡحُسۡنَىٰ ۝٦ فَسَنُيَسِّرُهُۥ لِلۡيُسۡرَىٰ ۝٧ وَأَمَّا مَنۢ بَخِلَ وَٱسۡتَغۡنَىٰ ۝٨ وَكَذَّبَ بِٱلۡحُسۡنَىٰ ۝٩ فَسَنُيَسِّرُهُۥ لِلۡعُسۡرَىٰ ۝١٠ ﴾ [3]

١- الإدارة للمستدئين ص ١٥٦ بتصرف

٢- [سورة محمد:الآية ١٧]

٣- [سورة الليل:الآيات ٥ -١٠]

الإنسان بداخله الطريفان ، فهو الذي يحدد وبوضوح ماذا يريد أن يكون ؟ فكر في أدوارك ومجالاتك بوضـــوح مع تحديد الهدف في كل دور ، وحدد أن تلعب دائما دور الفائز لا الضحية ، عندها تعرف أن حياتك بيدك .

كل شيء يصور مرتين :

عندما تفكر في بناء البيت تبنيه أولا : في ذهنك فتضع له كافة التصـــورات وتحصل فيه على تصور واضح ، ثم تتحول الفكرة إلى مخطط أولي يتطـــور إلى مخططات إنشائية ، يحدث كل هذا حتى قبل أن تلمس الأرض التي ستقيم عليها البناء ، ثم في الصورة الثانية : الصورة الواقعية والتي هي مستمدة من الصـــورة الأولى ، نبدأ والنهاية في بالك ، فإذا أردت أن تربي إبنك على تحمل المسؤوليـــة فإن عليك أن تبقي تلك الغاية واضحـــة في ذهنك أثناء تعاملك اليومي مع إبنك ، عندها لا يمكـــن أن تتصرف حياله بطرق تدمر إشعاره بالمسؤولبـــة ، **فاصرخ صرخة القـــرن الحادي والعشرين وقل حياتي بيدي .**

النجم الثاني : قد سفينتك بنفسك

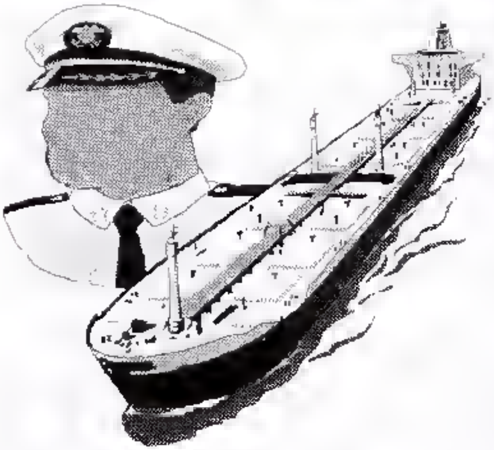
لو أن بغلة عُثِرت بالعراق ، لخشيت أن يسألني الله عنها .

عمر بن الخطاب رضي الله عنه

عندها تتعرف على:

- كيفية تغيير الآخرين .
- طريقة تصرفاتك .
- حريتك .
- لغتي الإنصات .
- القوى الرباعية لقيادة سفينتك.
- دائرتك المفضلة .
- تحدي بيني وبينك .

في داخل بحار النفس ، تتلاطم الأمواج ، وتحدث أضخم معارك الحياة ، فموج يقول لك ، **من أنت ؟** وآخر يتساءل ما هو دورك في الحياة ؟ وآخر يقول: **لماذا تتصرف بهذا التصرف ؟** فتصبح سفينتك حائرة لا تدري أين تذهب... عندها قد سفينتك بنفسك ، سفينة الشعور بالمسؤولية ، الشعور بأدوار لابد من القيام بها شعارك **خالد" أمرٌ لنفسه** عندها تشعر بالتحدي القادم ، وتشعر بأدوارك تجاه الآخرين .



متى تحدث القيادة ؟

إنك لن تستطيع أن تقـــود غيرك من أهل أو إبن أو صديق أو موظـــف، لاتتخيل ذلك أبدا ، أنت تهيئ الأجواء لقيادتهم وتغييرهم ، وأول هذه الاجـــواء أن تقود نفسك ، أن تقـــود سفينتـــك من داخلك ، من أعماقك البشرية ، ولاتنتظر أن يحدث لك شيء في المستقـــبل القادم ، بل إبدأ الآن وبوعي وتأمل وإرادة نابعة من الشعور بالمسئولية ، وهذه القيادة قيادة واعية ثابته نابعة من الداخل ، لا من ردود الأفعـــال عندهـــا تقـــود سفينتـــك ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوۡمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنفُسِهِمۡۗ ﴾ (١)

عندما تنتصر على أمواجك البحرية ، تقود سفينتك ، وتقود العالم ، **فمن قاد نفسه قاد الـعـــالم** ، فأنت صاحب قدرات جبارة شعارك :

أنا البحر في أحشائه الدر كامن　　فهل ساءلوا الغواص عن صدفاتي

إن من أسهل الأمور أن تنظم للآخرين حياتهم ، وتترك الفوضى في قلبك ، تترك الأمواج تتلاطم في أعماقك ، فتعلم الآخرين القيادة وتنسى قيادة سفينتك فهي بيدك لابيد غيرك .

فكر معي ؟

تصرفاتنا هي نتـــاج قراراتنا وليس مشاعـــرنا ، ويمكننا توجيه تصرفاتنا ، حسب مبادئنا وقيمـــنا، ويمكننا التحكم بسلوكنا وضبط مشاعرنا .

١ـ [سورة الرعد:الآية ١١]

إذاً نحن المسؤلون عن سفينتنا ، وسلوكنا نابع من قـــراراتنا وليس مفروضاً علينا ، عندما أتصـــرف بطريقة معينة ، أنا الذي قررت أن أتصرف بهذه الطريقة ، نعم مشاعـــري الداخلية ليست بيدي ، ولكن سلوكي وسفينتي بيدي .

لقد كان سيـــدنا محمد ﷺ يغضب فيبدو ذلك على وجهه ، لكنه يكظـــم غيظه ولا يظهر غضبه على فعله ، والأحاديث في ذلك كثيرة .[١]

فعندما تشعر بأن سلوكك بيدك تشعر بالتحدي فيتولد من داخلك الشعور بالمسؤلية لقيادة سفينتك فتحدث المبادرة والإقدام فأنت الذي تقرر وتختار لأن بداخلك الطريقين .

نحن لدينا حرية الإختيار :

لا تكن ممن يقضي وقته في عمل أو مهنة بناء على إقتراح شخص أونظرا لأن الآخرين جربوهـــا أو لأنها كانت سهلة ، أو لعدم وجود البديل ، فإن الذين يسمحون للآخرين بقيادة سفينتهم ، أحياء بلا معنى ، وظيفتهم تنفيذ النصوص المفروضة عليهم بلا وعي أو إدراك .

الذي يفقـــد المبادرة والإيجابية والحـــرية يجعـــل الآخـــرين يقودون سفينتـــه فيستسلم لهم ، أنت صاحب نجاح ، وصاحب إرادة ، إجعل تصرفاتك خاضعة لقيمك ومبادئك ، فأنت حر ، ولست عبدا للبشر ، فلا تكن عبدا إلا لله ، علموا الآخرين حرية الإختيار ، حرية التصرف ، حرية قيـــادة السفينة .

تعالوا ننصت إلى أنفسنا :

لأن مواقفنا وتصرفاتنا تنبع من سلوكنا فاننا نستطيع الانصات الىدواخلنا عندئذ تعـــــرف في أي اللغتين نتكلم بها :

١- مثل حديث أنس في البخاري برقم ٤٠٥ ، ٤١٧

لغة قواد السفينة	لغة المتقاعسين
أستطيع أن أتغير .	لا أستطيع أن أتغير .
أتحكم في مشاعري .	الكل يستفزني ، أنا عصبي .
لنبحث عن بدائل .	لا يوجد حل ، الكل ضدي ، الأستاذ رسبني .
أريد أن أعزم على فعل كذا .	لو أنهم فعلوا ، لو أنهم خططوا .

لغة المتقاعسين لغة يتقنها كل فاشل يفكر بما في أيدي الناس ، أما لغة **قواد السفينة** لغة لكل الناجحين تصلح لتعليمها كل **أجيال القرن الحادي والعشرين .**

عندما تنصت بوعي ، وتسأل داخلك ، سوف تعلم الإجابة ؟ عندها تقود سفينتك ، أما عندما تخدع نفسك ، تحكم لغة المتقاعسين ، وتخترع الأدلة لإثبات صحتها وتزداد شعورا بأنك غير مسؤول ، فيصدق عليك :

أفنيت يامسكين عمرك ... بالتأوه والحزن
وقعدت مكتوف اليد ... ين تقول حاربني الزمن
مالم تقم بالعبء ... أنت فمن يقوم به إذن
كم قلت : أمراض البلاد ... وأنت من أمراضها
والشؤم علتها فهل ... فتشت عن أعراضها ؟[1]

القوى الرباعية لقيادة سفينتك :

هناك قوى رباعية حتى تقود سفينتك لابد من إتقانها لتكون قائدا ماهرا :

١ـ نقلا من كتاب الهمة العالية ص ٤٥

أولها : **الإنتقال من دائرة الإهتمام إلى دائرة النفــوذ** : كل منّا يملك دائرتين ، دائرة إهتمام مثل : الأسرة ، العمل ، المال ، الصحة ، البيئة .... إلى غير ذلك ، ودائرة نفوذ .

دائرة الاهتمام : هي الدائرة التي أنا مهتم بها وتربطني بها صلة .

دائرة النفوذ : هي الأمور التي أستطيع أن أعمل شيئاً تجاهها .

فلكي تكون قائداً إنتقل من دائرة الإهتمام إلى دائرة النفوذ وهي أمور تستطيع فعلها والعمل على توسعتها .

معظم الخاملين والنائمين يملكــون صفة التذمر ، والتضخيـــم ... وأفعال تمنٍ ، أما القــواد فيملكون أفعال إثبات الذات .

عندما تشعر بأن المشكلة موجودة في خارجك ، **فهذا الشعور هو المشكلة** .

ثانيها : **قومــوا** : إبدا من نفســـك ، فأنت لا تملك الآخــرين ، إبدأ من داخلك ، كل منا يملك سفينته ، تخلص من شعورك بعدم الاستطاعــة ، و ابدأ فأنت قادر ، وتذكر قول النــــبي ﷺ للصحابـــة : " **قوموا فانحروا ثم احلقوا** "[1] في صلح الحديبية ، فلم يقم منهم أحد ، فأشارت أم سلمة على الرسول ﷺ أن يبدأ هو ، فقامﷺ وبدأ ، فلما رأى الناس ذلــك قاموا حتى كاد بعضهم يقتل بعضاً غماً ، إن كل الناس يعرفون ما يفعلون ، ولكن قلة منهم يفعلون ما يعرفون ، فالمعرفة المجردة لا تكفي ، لذا يجب عيك أن تبدأ العمل .

ثالثها : **أدومه وإن قل** : مبدأ قطع الوعود الصغيرة ، مهما كانت تافهة ، ومهما كانت قليلة فــهي من صميم دائـــرة تأثيرنا ، فأي التزام نتعهـــــد به لأنفسنا أو للأخرين هو جوهر القيــادة لسيفنتنا ، عندها سنشعر بنوع من الحرية في داخلنا ، تماسك يعطينا القدرة علــــى قيــادة سفينتنا والسيطرة عليها .

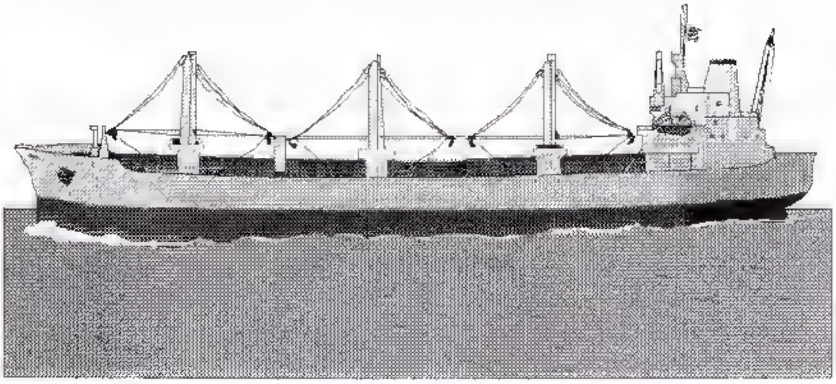
١_ اخرجه البخاري برقم ٢٧٣٤

رابعها : إختبار الإحدى والعشرين يوماً : أنا أتحـداك أن تجـرب القيـادة لسفينتك لمدة إحدى وعشرين يوماً فأنت في القـرن الحادي والعشـرين ، جربهـا ببساطة ، وانظر ما الـذي سيحدث ؟ ركز لمدة احدى وعشرين يوماً على لغة قواد السفينة ، وحاول أن تلتزم ، كـن مرشـداً ولا تكن حكماً ، كن قدوة وليس ناقـداً ، كن جزءاً من الحـل وليس جزءاً من المشكلة ، جرب ذلك في دائـرة اهتمامك ، لا تُظهر ضعف الآخرين، وحينما تقترف خطأ ما إعترف به ، وصححه وتعلّم منه فوراً ، لا تدخل باب اللوم والإتهامات ، إبدأ من نفسك أنظر إلى ضعف الآخرين بتعاطف وليس باتهام فالموضوع ليس ما لم يفعلوه ، أو ما يجب ان يفعلوه ، فالموضوع هو أنت ، فإذا فكرت أن المشكلة في الخارج فتوقف عند ذلك **فطريقـة التفكير هذه هي المشكلة** .

إن محاولة تعليم القيادة للآخرين دونما معرفة منك ، إنما يؤدي الى جهود طائلة لا قيمة لها ، ومضاعفة للأسى الذي نعانيه .

إن سفينتك لك ، فأمِّر نفسك ، فأنت تملكها ، وهي بانتظارك لتقـود العالم نحو **صناعـة النجاح** .

فسفينة الأمس لازالت بجدتـــها سبحان من صاغها للناس سبحانا



الملتقى الأول

للنجاح عشاق وروّاد .. **وللنجاح** بصمة عميقة في النفوس صداها **قالوا في النجاح** هناك **نجـــاح** وهمي **ونجاح** مؤقت .. ولكن **نجاح القرن الحادي والعشـــرين** ، له مذاقه الخاص ، وطلته البهيه ، ورونقه الفبّاض ، نتوقف لالتقاط الأنفاس من خلال محطة **قالوا في النجاح** ..

نستعرض فيها أبجديات **النجـــاح** من خلال شخصيات لها دورها القائم واسمها اللامع لتحول أقلامهم مسطرة بصمة لكل **الناجحين** .

نلتقي مع الأستاذ : منصور بن عبد الله السريع لنرحل معه ومع الأخوة القرأء في موكب من المحبة والإخاء ، لنغوص معه في **محطة قالوا في النجـــاح** ، حيث قال :

مفهوم **النجـــاح** اختلف الآن وبشكل ملموس من شخص لآخر ، فبعضهم يحدد **النجاح** بأنه الشهرة ، والآخر يحدد **النجـــاح** بأنه المال الوفير والآخر يرى **النجاح** بأنه الوصول إلى أعلى المناصب . . . من هنا كانت النقطة الحساسة وهي أن اختلاف مفاهيم **النجاح** من شخص لآخر أدى إلى اختلاف الفكر ومن ثم إلى اختلاف تكوين الشخصية والعلاقات مع الآخرين .

كل شيء له ضابط وإطار محدد ، وإطار **النجاح** وضابطه هو الوصول إلى رضا الله سبحـــانه وتعالى من خلال تطويع الأسباب المادية والتكيف مع المجتمع ومع الحياة العملية مقتدياً بذلك بالقدوة الأول ســـيدنا محمد صلى الله عليه وسلم ، وآخذاً بما قـــالته عائشـــة أم المؤمنين رضي الله عنها لمعاوية رضي الله عنه أنها قالت سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول :« **من أرضى الله بسخط الناس كفاه الله مؤنة الناس ومن أرضى الناس بسخط الله لم يُغنوا عنه من الله شيئاً** »أخرجه الترمذي (٢٤١٦) في كتاب الزهد وإسناده صحيح وأخرجه ابن حبّان (١٥٤٢) من طريق آخر وسنده صحيح أيضاً ؛ فإذا وصل الإنســـان إلى رضا الله فقد وصـــل إلى

أول ضابط من ضوابط **النجاح** .

للنجاح معوقات منها : **أولاً** : البيئة المحيطة بالإنسان فقد تجعله إنساناً عادياً لا ينشـد النجاح ولا يعرف الطريق الذي يصل به إلى **النجاح** .

ثانياً : عدم وجود هيئة أو مؤسسة تتبنّى الأشـخاص الذين لديهم المواهب لتطوير وتنمية مواهبـهم ، حتـى نكون عوناً لهم للوصول إلى **النجاح** .

ثالثاً : ومن أهم المعوقات عدم وجود القـدوة في **النجـاح** ، النموذج الفعلي النموذج المشاهد أو المسموع في العديد من مجالات **النجاح** ، ولكن النقطة الجوهرية : **ما هي المعايير لتحديد القدوة في النجاح** ؟

نقطة أخرى **للنجـاح** أسباب : منها : أن يضع الإنسان له هدفاً مستقبلياً يحاول الوصول إليه ، والهدف ليس سطحيّاً وليس مستحيلاً بل هدف واقعي وعميق ، والجسر المؤدي إلى ذلك هو الطموح .

وأيضاً : تعويد النفس على الدوافع النفسية النافعة نحو **النجاح** مثل : الصبر والحلم وضبط النفس والهدوء والتفكير العميق قبل اتخاذ القرار .

وختاماً : لنجعل الجيل القادم جيل **النجاح** ، نُبعدهم عن الخمول ونحرك هممهم ونغرس فيهم الطمـوح لينشأ جيـل يهـدف إلى النجـاح المبـني على رضا الله سبحـانه وتعالى ، ومقتـدياً بسيـدنا محمـد صلى الله عليه وسلم .

منصور عبد الله السريع

الباب ٣

نجوم النجاح التسعة

النجم الثالث : الساعة والبوصلة

إعلم أن لله عملاً في الليل لا يقبله في النهار ، وأن لله عملاً في النهار لايقبله في الليل .

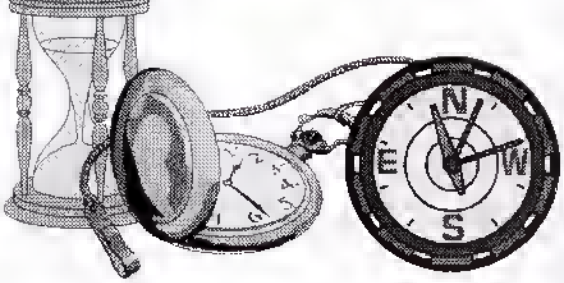
وصية أبي بكر لعمر رضي الله عنهما

عندها تتعرف على :

- الروتين القاتل .
- الصفة المشتركة لدى الناجحين .
- فجوة الصراع .
- مربعك المفضل .
- سداسية رفع المعنويات .
- مربع النجاح .

حياتي اليومية روتين ممل وقاتل ، أقوم بنفس الأدوار ولا نتائج ، إنني أعمل كثيرا ولكن بداخلي صوت يقول لي : **ثم ماذا ؟ وإلى متى ....؟ وهل ما قمت به أولى ؟** أشعر بتمزق في داخلي ، أريد أن أكون ناجحا متميزا ، أشعر بالذنب تجاه أسرتي ، فلا وقت لدي لهم ، أسأل نفسي : **ما هو الأهم ؟** أهو المال ... أم الاسرة ... أم ماذا ؟

إنني لم أعد أستمتع بالحياة هناك ضغط مستمر علي يزيد من تمزقي وقلقي .



المقال المفضل

إحدى المقـــالات المفضلة عند STEPHEN. R. COVEY هو الصفات المشتركة الشائعة للنجـــاح كتبه ي . م . جراي الذي أمضى حياته يبحث عن صفة مشتركة تنطبق على جميع الناجحين . وجد أنها ليست العمل الشاق أو الحظ الحسن ، أو العلاقات الإنسانيـــة .. رغم أهمية جميـــع هذه الأمور .. الصفة المشتركة **هي وضع الأمور التي لها الأولوية أولاً** .[1]

الساعة والبوصلة :

الساعة تمثل مواعــــدينا ، والتزاماتنا ، وجداولنا ، وأهدافنا وأنشطتنــــا أي **كيف ننفق وقتنا** ، أما البوصلة ، فهي تمثل ما نحمله داخلنا من رؤية وقيم ومبادئ وتوجه ، **فهي** الأشياء ذات الأولوية في حياتنا **باختصار إدارة حياتنا** .

يأتي الصراع عندما نشعر بالفجوة بين الساعة والبوصلة ، فنقوم بأعمال كثيرة لا تساهم في إنجاز ما نعتبره الأهم في حياتنا ، ففي حالة سيطرة الساعة على الحياة يشعر المرء بأنه أصبح أسيراً للآخرين، فأفعالنا ردة فعل ، نقوم بعملنا محاطين بغلاف من الأعمال الأقل أهميـــة ثم نقوم بها دون أن نعطي الأعمال الأهم في حياتنا الوقت الكافي ، ونمضي في الحياة ننجز أعمال الآخرين .

السلم المكسور :

قد تجد كثيراً من الناس مشغولين ، ولايجدون الوقت الكافي للراحـــة ، ويفضلون ساعات في عمل شاق ، ويتباهون أمام الناس أنهم أصحاب مواعيد وجداول ثم يكتشفون **أنهم مشغولون بلا مهمة** . فكأنهم يصعدون السلم ويجهدون أنفسهم ، وعندما يصلون إلى النهاية يجدون أن السلم مسنود إلى الحائط الخطأ ، أو في غابة لقطع الأشجار ، ثم يكتشفون في النهاية أن الغابة لم تكن الغابة المطلوبة ، أو يمشون في طريق ثم يكتشفون أنه الطريق الخاطئ .

١ـ العادات السبع ص ١٤٨ بتصرف

نداء للاستيقاظ :

قد ننتبه إلى وجود هذه الفجوة بطريقة درامية مثل موت قريب أو ابن مراهق أدمن المخـــدرات أو بعد فوات الاوان . . . هنا تأتي قمة الصراع . . **ماذا كنت أفعـــل ؟** وظيفتي خسرتها ، إبني أدمن ، حياتي ضاعت عندها أشعر بالندامـــة وأن وقتي كان لا يتمشى مع العنايـــة بالأولويات ، قد تجامل نفسك كثيرا ، ولكن إسأل نفسك : **هل كان أهم شئ في حياتك هو أهم شئ تفعله .**

اين مربعك ؟

الطوارئ / الأهمية	عاجل	غير عاجل
هـــام	• أزمات • مشكلات • مشروعات لها وقت محدد • استعدادات	• استعداد للمستقبل • تخطيط • تطوير • تنمية ذاتيه • توطيد علاقات • زرع قيم • منع حدوث مشكلات متوقعة
غير هـــام	• مقاطعات • مكالمات • بريد وتقارير • لقاءات • اجتماعات • انخفاض جوده	• إضاعة وقت • أنشطة غير مجديه • تعامل مع أفراد لإضاعة وقتي

تسليط المجهر :

المربع الأول : مربع الادارة :	المربع الثاني : مربع الجودة أو مربع القيادة :
• تمثل الأمور العاجلة والهامة في نفس الوقت . • مربع إدمان الطوارئ ، فنعتاد على أساس معالجة الازمات فيعطي لك إنطباعاً بالأهمية والإنشغال الدائم وهو شعور كاذب بالأهمية .	• تمثل الأمور الهامة غير الملحة أو الطارئة . • مجال التخطيط الطويل الأجل . • التحضير والاستعداد . • يرتكز على الأهمية المستقبلية . • إنفاق الوقت في هذا المربع يبني قدراتنا على الفعل في الحاضر والمستقبل . • عدم إنفاق الوقت في هذا المربع يؤدي إلى إتساع مساحة المربع الأول ، وانفاق الوقت يؤدي إلى تقليل مساحة المربع الأول تلقائياً . • وهو لا يتحكم فينا ، بل نحن الذين نتحكم فيه .
المربع الثالث : مربع الخداع :	**المربع الرابع : مربع الضياع :**
• هو شبح المربع الأول فهو يشمل أموراً عاجلة ولكنها ليست هامة . • إدمان نغمة الطوارئ وشعور كاذب بالأهمية . • الأنشطة الموجودة تخص الآخرين . • نحن ننفق الكثير من الوقت في هذا المربع لكي نستجيب لأولويات الآخرين وليس بالضرورة لأولوياتنا . • الشعور الكاذب بالعمل في المربع الأول .	• انشطة لاتتمتع بالأهمية ولا بالإلحاح . • الشعور بالخوف من كثرة الركض بين المربعين الأول والثالث فنهرب سريعاً إلى الرابع للنجاة بأنفسنا رغبة في التجديد الشكلي . • يساعد على التآكل الداخلي . • يشعرك في البداية بالراحة والسعادة ولكنك سريعاً تكتشف أنه غير مجدٍ .

جـــدول القـــارئ :

مربـــع القيادة	مربـــع الإدارة
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
مربـــع الضيـاع	**مربـــع الخداع**
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....

فكر معي :

انظر وأعد التدقيق ضع أنشطتك داخل هذه المربعات لترى في أي مربع أنت ؟

وحتى تفـــرق بين المربع الأول والثالث ، اسأل نفسك : **ما الأمور الطارئـــة التي قمت بها والـــتي ساهمت في تحقيق هـــدف عام** ؟ فان لم يكن الوضع كذلك فغالبا ما سيكون هذا الأمر الطـــارئ منتميا إلى المربع الثالث .

رجال **نجاح القرن الحادي والعشرين** يعيشون في المربع الثاني ، مربع الإعداد فهو لا يضغط عليك، عندها تقوم بأدوارك وبشكل متوازن .

وليس من العيب أن تكون في المربع الأول ، لكن السؤال الهام : **هو لم أنت في هذا المربع دائما ؟** عندما تكون حالة الطوارئ هي المسيطرة عليك ، عندها تضيع الأهمية ، وهنا ستجد نفســـــك في المربع الثالث ، وهي حالة إدمان الطوارئ ، ولكن إذا كنت في المربع الأول بسبب الأهمية ؛ فعندما تختفي حالة الطوارئ ستجد نفسك قد تحركت إلى المربع الثاني .

فالمربعان الأول والثاني بشرحان ما هو الأهم ، ولكن عنصر الوقت وحده هو الذي يتغير .

وحتى تكون في المربع الثاني :

هناك سداسية رفع المعنويات والتي تجعلك في المربع الثاني ....

أولها : معرفة الفرق : بين الإدارة والقيادة .

فالإدارة : هي الأداء الصحيح للأمور .

والقيادة : هي أداء الأمور الصحيحة .

ثانيها : ارتبط برسالتـــك : أن تبدأ ولديك فهم واضح لنهايتك ، واضح لأدوارك وتتأكد مـن أن خطواتك ماضية في الطريق الصحيح ، وأنك مشغول في الشيء الصحيح ، إن وجود قضية ورسالة يعمل من أجلها الإنسان ، تحفيز للإنتصار على كل المعوقات .

ثالثها : التوازن بين الأدوار : إن النجــاح في أحد الأدوار لا يبرر فشلنا في الأدوار الاخرى ، حدد أدوارك ثم حدد الأولويات ونظم أمورك وإجراءتك بناء عليها .

التوازن بين العطـــاء القريب والبعيد ، فلا يكن تفكيرك فقط في الإنجـــازات البعيدة وتترك واجباتك القريبة وأدوارك في الحياة .

فبدون الأهداف البعيدة تكون الإنجازات صغيرة وبدون العطاء القريب يعيش الانســـان بلا إنجازات وتضيع الحقوق .

رابعها : إملا الجرة :

دخل المـــدرب قاعة التدريب، ووضع الجرة في وسط القاعة وقال للحضور سنتدرب الآن على وضع خطة أسبوعيـــة للعمل ، فهذه الجرة تمثل أسبـــوعاً كاملاً وسنحاول ملأها بطريقة منطقية وعملية ، أخرج المدرب كيساً كبيراً مليئاً بقطع الصخور المتباينة الأحجـــام والاشكال ، وأخذ يلقي بالقطع داخل الجرة ، حتى بدأت تتساقط على الأجناب ، حـــاول المـــدرب زحزحة الصخور في الداخل فهز الجرة بشدة لكنه لم يستطع إدخال المزيد ، وهنا سأل الحضور : **هل إمتلأت الجرة ؟ فاجابوا بصوت واحد : نعم** .

هز المـــدرب رأسه نافياً : ليس بعد ، ثم أخـــرج كيساً متوسطاً مليئاً بالحصى ، وبدأ يلقي بقطع الحصى الصغيرة داخل الجرة فتستقر في الفراغات بين قطع الصخور الكبيرة ، وعندما فاضت الجرة بالحصى ، سأل : **هل امتلأت الجرة ؟ فرد الحضور بصوت واحد : لا** .

ابتسم المدرب ، وأخـــرج كيساً صغيراً مليئاً بالرمل الناعم ، وبدأ يسكب الرمل في الجـــرة فتتسلل حبات الرمل الناعمة بين الحصى وقطع الصخور لتملأ كل الفراغات المتبقية وعندما فاضت الجرة بالرمل ، سأل المدرب الحضور : **هل إمتلأت الجرة ؟ فرد الجميع : نعم** .

لتملأ الطريق مرة أخرى ؟ وقال المحاضر الكرات هي الأولويات ، وقطع الحصى المتوسطة هي الأعمال المهمة ، وحبات الرمل هي الأعمال الصغيرة التي تهم الآخرين [1] .

ترتيب أولويات الحياة أهم من إدارة الوقت، إدارة الوقت يجب ألا تتحول إلى قيود تعيق الحركة ، انظر لإدارة الوقت على أنها أداة لإدارة العمر .

خامسها : حريتي غير قابلة للبيع : لا تكن عبدا لغير خالقك، الحرية هي أن تبني تصرفاتك على مبادئ وقيم ، فتعطيك القدرة على الإختيار ، فتقول نعم ولا بملء فيك وبلا خوف وتردد ، وليست من ضعف أو ردة فعل .

سادسها : تعلم مقولة " لا .. أنا آسف " : حتى تنجز وتنظم ، تحتاج أن تقول : لا ... أنا آسف عندي هدف ، فإنه في كل مرة تقول نعم لشيء فإن عليك أن تقول لا لشيء آخر ولكن لا .. بلطف ووضوح وبديل فتقدر لهم سؤالهم وتوضح لهم إنشغالك وتقترح تأجيل اللقاء وتحديد موعد آخر .

احجز مقعدك :

كم من الوقت تقضي في المربع الأول بسبب سوء فهم الآخرين ، وغموض العلاقة وغياب الهدف ؟ كم من الوقت تقضي في المربع الثالث وأنت تحاول تلبية حاجات الآخرين والإستجابة لطلباتهم ؟ هل توجد في ادارتك بعض حالات النميمة والحساسيات الشخصية والإتهامات المتبادلة ؟ **فمربع النجاح** يركز على القيادة والتفاعل ، والإستثمار في الناس والتناغم الإنساني المطلق ، فعندما نفكر بالناس كبشر فإنما نحجز المقعد الخاص بالنجاح ، فنوطد العلاقات ونوضح التوقعات ونبني لغة مشتركة بشعار **الناس هم الأساس** .

١ــ خلاصات إدارية عدد ١٩

مربع النجاح يجعلك تعلم الآخرين وتمكنهم من أداء أعمالهم بكفاءة وإقتدار ، وإبداع .

مربع النجاح يجعلك تبني علاقاتك الإنسانيـــة بشكل التبادل بين الأطـــراف ، وهي أفضـــل مـــن إستتراف الطاقات في توضيح وجهات النظر وحل معضلات سوء الفهم .

فلن تحجز مقعد في مربع النجاح إلا باسعاد الآخرين ولن يكون ذلك إلاّ بشعار **الناس هم الاساس**.

النجم الرابع : الناس هم الأساس

عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال : سمعت رسول الله ﷺ يقول : لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه .

أخرجه البخاري برقم ١٣ ، ومسلم برقم٤٥

عندها تتعرف على :

- مبدأين مهمين .
- أنماط الناس الخمسة .
- سداسية الجمال للعلاقات.
- عقليات إلى الزوال .
- النمط المثالي.
- جوهرة الناس هي الأساس.

علامة للرقـي والتقدم ، علاج لكل المشـكلات المزمنة في الاتصال ، عندما يفقد يزداد الصـراع والألم وسوء الظن والخلاف ، حيـنها تصبح العلاقـات [illegible] مبدأها [illegible] المصطنع [illegible]

[illegible] أحبـاه !

ومن [illegible] : كل شخص يولد وعلى [illegible] تقول : من [illegible] أشعر أني مهم ، أرجوك اعترف بكياني .

وجدت الناس لتبقى :

جوهرة النجم الرابع أن الناس وجدت لتبقى ، فعندما تحبهم بصدق تنجح على المـــدى البعيـــد ، فتستطيع أن تحلم وأن تبتكر وأن تبدع وأن تخطط وتبني ولكنك لن تستطيع تحويل الحلم إلى حقيقة بدون الناس ، نعم ، قل لمن يتسلط على الناس بفرض الأوامر ، قل لمن يتحكم في البشـــر ، قل له ذلك .

بعض الناس يحسب أن تخطيطه شئ مقدس ، يريد أن ينزله للناس بأي صورة قبلوه أم لم يقبلـــوه ، المهم أن يُنَفَّذ ، عندها يكون الناس آلات أتوا لنعبر من فوقهم ، مبدأ الناس هم الأساس قائم علـــى مبدأين :

المبدأ الأول : التوازن بين الاهتمام بالنتائج ، والاهتمام بالعلاقات .

المبدأ الثاني : يقوم أيضاً على من له دور في بناء الناس ، كالبيئة والتعليـــم .. أي الأطراف الأخرى الخارجية .

أنماط الناس :

الناس هم خمسة أنماط ، نمط يقول لك :

- **أنا أكسب وأنت تخسر WIN LOSE :**

وهو المنهج الاستبدادي ، الإمبراطوري الذي يقول : **أنا أهم شيء** ، منهج يحمل الروح الأنانية، أحقق إنجازاتي على حسابك ، فأنا أشق طريقي وأنت تخسر ، وهو على المدى البعيد يفســـد التعاون ويقتل الحب ، وهو مبدأ لا يدوم ، يولد خسارة في العلاقات لأن فيه إجبار ، صورتـــه الاعتزاز بذواتنا عن طريق الحط من اعتزاز الطرف الآخر ، فتنعـــدم الثقـــة وعندهـــا تكـــون المنازعات والحقد والحسد .

- **أنا أخسر وأنت تربح LOSE WIN :**

هذا الشخص بلا معابير ومن السهل إرضاؤه ، لأنه مُضحٍ دائماً ، يحقق إنجازات الآخرين على حساب إنجازاته ، وهذا لا ينتج في الحياة ، لأنه ليس له هدف ،

وأصحاب هذا النمط ذوو مشاعر مدفونة ، وإن ظهرت تكون بانفجار ، ومن أسوأ العادات ؛ أنك تساعد غيرك على النجاح وتهمل نفسك ، وعندها تفقد شخصيتك وطموحك .

- **أنا أخسر وأنت تخسر LOSE LOSE :**

وهذا أسوأ الأنماط ، فهو لا يحقق أهدافاً لنفسه ، ولا للذي أمامه ، وهي فلسفة شديدة التبعية دون أي توجبه داخلي ، وهو يحس بالتعاسة وبعتقد بأن الجميع يجب أن يكونوا تعساء مثله ، وهو يميل إلى الثأر والإننقام .

- **أنا أكسب... WIN :**

ليس من المهم أنت تكسب ... أنت تخسر . المهم أني كسبت .

- **أنا أكسب وأنت تكسب WIN ... WIN :**

وهي طريقة فيها نفع متبادل في جميع المعاملات البشرية المتبادلة من دون تنازل عن المبادئ من احل إرضاء المخالف ، وهي حياة فبها استمتاع بالعلاقة والتعاون والرحمة ، علاقة فيها روح الإخاء ، قائمة على الثقة وهي علاقة دائمة مستمرة .

وهي تحتاج إلى نضج وتأمل وصبر وإبداع للوصول إلى حل برضي الطرفين ويحقق أهدافهما ، وهي تُبنى على **سداسية** الجمال للعلاقات البشرية :

أولها : كن إنساناً ؛ وهي قائمة على إنسانبة البشر ، على الإحساس العميق أن الآخرين يملكون مشاعر وأهداف ومنطلقات ، قائمة على أن الذي أمامك إنسان ، ليس آلة تحركها كما تريد؛ بمال أو بتسلط ، فهم يحبون أن بكون الحل مقنعاً لهم كما تحب أن يكون الحل مقنعاً لك ، الناس هم الأساس ، نسأل : **أين إنسانية الخادم** ؟ أين" **إخوانكم خولكم ، جعلهم الله تحت أيديكم ، فأطعموهم مما تأكلون ، وألبسوهم مما تلبسون ، ولا تكلفوهم ما لا يطيقون وإذا**

كلفتموهم فأعينوهم "[1] ، الناس هم الأساس تسأل : **أين معاملة الأصوات الداخلية والتمييز بينها** ؟ فتميز بين صوت المحتاج وصوت الصغير ، وصوت المراهق ، إننا نحتاج إلى الإنسانية المدفونة ، وأن نخرجها للناس لنعيد لهم البسمة والرحمة .

ثانيها : النزاهة وعدالة الضمير : العلاقات الإنسانية تحتاج إلى تقنية عالية من عدالة الضمير والصدق الداخلي ، إلى القلب السليم الصافي ، الخالي من الغش والخداع .

الضمير الذي يصرخ عن بخس الناس حقوقهم المعنوية ، عن حق العدل معهم ، عن حق الابتسامة الصافية ، عن إشعارهم بقيمتهم في الحياة .

ثالثها : الابتعاد عن عقلية أبيض وأسود ، والتوازن بين الشجاعة والحكمة : وهذا يحتاج إلى توازن دقيق وحكيم ، لأن بعض الناس يفكر بالحكمة من منظور قاصر ، مطالباً الآخر بالتنازل وبإسم الحكمة ، وأحيانا بإسم الشجاعة ... والنهاية صورها فرض الرأي وبشكل غير طبيعي ، نحن نحتاج وبإسم الشجاعة ؛ **أن لا ندّعي المعرفة** فلا تجيب عن كل شئ ، ولا نعرف كل شئ ؛ ينبغي أن تدرك ، أنك بشر ولا يحيط عقلك بكل شيء ، وأن تدرك ؛ أن الذي أمامك ، قد يعلم شيئاً أنت لا تعلمه ، مهما كان صغيراً أم كبيراً ، رجلاً أم امرأة .

أكثر المشاكل التي تصيب علاقاتنا هي بنمط تفكير أبيض أوأسود و كأنه لا يوجد إبداع في إرضاء الأطراف .

رابعها : إبداع في عقلية الوفرة : وخلاصتها ؛ أن هناك من الأرباح ما يكفي الجميع ولا داعي لاختطاف اللقمة من أفواه الآخرين ، عقلية الوفرة قائمة على الاعتراف بالإمكانات الناتجة للفرح والرضا الداخلي .

خامسها : تواصل إنساني متعاطف : وهي قائمة على خطوات :

- الفهم لوجهات الطرف الآخر ، ولماذا يتصرف بهذا التصرف ؟

١ـ أخرجه البخاري برقم ٣٠ ، ومسلم برقم ١٦٦١

• المحاورة .
• أين نتفق وأين نختلف ؟ فهناك أرضية مشتركة .
• الإبداع في حلول البدائل ، حتى تطيب النفوس .

إذا هناك تبادل ومشاركة ، فحينما يشعر الطرف الآخر بالحب والصدق ، يحدث تقدم هائل وفهم في العلاقة ، فسبحان الله ! فكيف بالذين يفرضون الأوامر ثم يطلبون من النـــاس أن يحبوهم ويحترموهم ؟ " **من لا يرحم لا يرحم** " [1].

سادسها : الوضوح : وهو الوضوح في طرح البدائل ، الوضوح في الشخصية ، إذا شعر الطـــرف الآخر أنك لغز لا يعرف لك ، توترت العلاقة ، الوضوح من خلال عدم وجود أســـرار أو تظاهر بالتعالم والمعرفة ، كن شخصية مقروءة للجميع ، منهجك في ذلك " **على رســـلكما إنها صفية** "[2] يعلق ابن **دقيق العيد** قائلا : وهذا متأكد في حق العلماء ومن يقتدى بـــه ، فلا يجوز لهم أن يفعلوا فعلا يوجـــب ســـوء الظـــن بهم ، وإن كان لهم فيه مخلـــص لأن ذلك سبب إلى إبطال الانتفاع بعلمهم .[3]

لكن هناك نمط مثالي جدا يحقق **المبدأ الثاني للناس هم الأساس** وهو من لهم علاقة بخدمـــة الناس ، والنمط يقول : **الكل يكسب** : لئن أنا أكسب ، وأنت تكسب قد يكون هنـــاك طرف ثالث يخسر، وخلاصتها أن لا **أفكـــر** فقط في إرضاء الطرفـــين ، بل أبحـــث عـــن حـــل يرضي ، حتى الأطراف الخارجية ، مبدأها مستمد من قوله تعالى في قضيـــة توزيـــع

١- أخرجه البخاري برقم ٥٩٩٧ ، ومسلم برقم ٢٣١٨
٢- أخرجه البخاري برقم ٢٠٣٥ ومسلم برقم ٢١٥٧
٣- نقلا من كتاب المصفى من صفات الدعاة ١/ص٣٥

الميراث قال تعالى : ﴿ وَإِذَا حَضَرَ ٱلْقِسْمَةَ أُو۟لُوا۟ ٱلْقُرْبَىٰ وَٱلْيَتَـٰمَىٰ وَٱلْمَسَـٰكِينُ فَٱرْزُقُوهُم مِّنْهُ وَقُولُوا۟ لَهُمْ قَوْلًا مَّعْرُوفًا ﴿٨﴾ ﴾ (١)

سبحان الله ! أطراف ليس لها علاقة بالنزاع ومع ذلك لابد من إرضائهم ، قد تكون الأطراف الخارجية : بيئة ، نهضة ، تنمية ، أسرة ... هذا النمط فيه تسامح لا تعصب ، مرونة لا حزبية .

وحتى نصل إلى ذلك ينبغي :

- أن لا نستعجل في الحلول ، ونبحث عن بدائل .
- نسمع إلى حكمة كبار السن الذين عركتهم الحياة .
- إضافة روح وحماس الشباب .
- قراءة التأريخ ، من قصص الأنبياء والصحابة ، الناس الذين عاشوا للناس ، وعاشوا للبشرية ، عاشوا للحضارة ولتغيير النفوس .
- المشاورة ؛ فتستخدم للحل عقلين ، ولا تكون الشورى شكلية بل تكون نابعة من عمق داخلي ، بأنه فعلا محتاج لرأي .
- الاستخارة للرب سبحانه وتعالى ، بأن يطرح الخير والبركة .

الأساس المهم :

أساس مبدأ **الناس هم الأساس** وجوهره ؛ النية ، **ما هي نيتك** ؟ إن كانت نيتك غير صادقة فلا تنتظر حلا بديلا أو تقوية في علاقة ، ولا تضيع وقتك ، ولا تخادع نفسك ، فالغرض الباعث هو المحرك للآخرين ، لتكن نيتك خالصة ، وابتسامتك صادقة وليس من أجل تحريك الناس لصالحك " **فأتمم يتمم الله لك** " (٢)

١- [سورة النساء:الآية ٨]

٢ـ نقلا من كتاب قائد وموقعة خالد بن الوليد ص٣٨

الملتقى الثاني

للنجاح عشاق وروّاد .. **وللنجاح** بصمة عميقة في النفوس صداها **قالوا في النجاح** هناك **نجـــاح** وهمي **ونجاح** مؤقت .. ولكن **نجاح القرن الحادي والعشـــرين** ، له مذاقه الخاص ، وطلته البهيه ، ورونقه الفيّاض ، نتوقف لالتقاط الأنفاس من خلال محطة **قالوا في النجاح** ..

نستعرض فيها أبجديات **النجـــاح** من خلال شخصيات لها دورها القائم واسمها اللامع لتحول أقلامهم مسطرة بصمة لكل **الناجحين** .

نلتقي مع الأستاذ : إسماعيل بن بكر قاضي لنرحل معه ومع الأخوة القرّاء في موكب من المحبة والإخاء ، لنغوص معه في **محطة قالوا في النجـــاح** ، حيث قال :

النجـــاح هو أمل في البداية ونتيجة في النهاية ورجاء فيما بينهما ، والأمل لا بد أن يكون بمرغوب فيه مما يحمد مع الأخذ بالأسباب بمسبباتها فالتارك للأسباب تارك لما أمر به شرعاً ، والأخذ بالأسباب يكون مع الإعتماد على رب الأرباب .

ويلزم **للنجاح** تحديد الهدف والإطلاع على أحدث أساليب القيام به وتحديد وتخصيص وترتيب لما يجب عليك معرفتـــه بالتعليم والقراءة والتدريب ، والإيمـــان بإمكانية تحقيقه ، وثقتك بقدرتك على تحقيـــق الهدف ، فكـــل ما يمكن تخيله يمكن تحقيقه .

فعندما يلتقي الإيمان بالفكر يعمل العقل الباطن على إستخراج ما وهبه الله سبحانه للإنسان من ذكاء غير محدود يتحول إلى حقائق ملموسة في شكل عملي تنصب لتحقيق الهدف مصحوبـــة بحافز داخلي يفجر الطاقة الكامنة في الإنسان لاستخراج كـــوامن الذات والتي تكون غالباً معطـــلة وحينما تخرج لا نكاد

نصدق أنها كانت بداخلنا ولا بد من الزمن والصبر لتحقيق الهدف .

وقد قال الشاعر :

وقلَّ من جد في أمر يحاوله وأستعمل الصبر إلا فاز بالظفر

وعند النجـــاح لا بد من شكر النعمة وقد قيل والشكــــر على النعمة نعمة ، وكل ميسر لما خلــق لـــه

ونسأل الله **النجاح** والتوفيق والفوز في الدارين .

اسماعيل بن بكر قاضي

النجم الخامس : لغة المشاعر

قال تعالى : ﴿ وَمَآ أَرْسَلْنَا مِن رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانِ قَوْمِهِۦ لِيُبَيِّنَ لَهُمْۖ فَيُضِلُّ ٱللَّهُ مَن يَشَآءُ وَيَهْدِى مَن يَشَآءُۚ وَهُوَ ٱلْعَزِيزُ ٱلْحَكِيمُ ﴿٤﴾ ﴾ [سورة إبراهيم آية ٤]

عندها تتقن :

- ثلاثية المدارك .
- القدرة على الاقناع .
- الابتسامة من الأعماق .
- التشخيص قبل العلاج .
- توديع البرج العاجي .
- قراءة الرسالة المجهولة .
- الأهداف النبيلة .
- [illegible] .

هو سماع الصوت الداخلي والرسائل الخفية الخارجة من الأعماق وهي لغة صامتة تُشعر الآخرين بالحنين الدافئ من ظلم الحياة وصراعات النفس ، **لغة المشاعر** هي الإنسان بين الماضي والحاضر ، هي الإنسان حيث كان وكيف يكون ، وهي الأنين الداخلي الذي يهز الكيان منادياً افهمونا يا ناس ، ينادي صارخاً : **ارجوك لا تهمشني** فهي أصوات شكوى وألم ، **لغة المشاعر** لغة حساسة ، لغة عالمية لغة تجاهلناها في عالم الصراع ونسيناها في وقت نحن أحوج إلى تعلمها ، لأنها تمثل عمق روح الإنسان وأغلى ما يملك .

ثلاثية المدارك للمشاعر الإنسانية :

التعرف على لغة المشاعر يُسهِّل عملية الاتصال ويؤدي إلى الاستجـابة ، فمشاعـر الطفل تختلف عن مشاعر الشاب ، عن مشاعر المحتاج ، عن مشاعر المرأة ، وعند إتقانها يدخل النور وتحل البركة في العلاقة ، إن النزول إلى عالم المشاعر يُحل الأُلفة العميقة ، الترابط العميق وتقبل الآخرين ، عندها يحس الآخرون بالحب الحقيقي الذي هو روح الوجود وإكسير القلوب وصمام الأمان لبني البشر ، إن إتقان قاموس المدارك الثلاثة للمشاعر الإنسانية يساعدك على تعلم لغة المشاعر وهي :

- افهم ليفهمك الآخرون .
- الإنصات العميق .
- الحوار الفعال .

وسوف أتناول الأول والثاني هنا ، أما الثالث فهو رمز للنجوم أفردته بمفرده .

افهم ليفهمك الآخرون :

الاتصال هو أهم مهارات النجاح ، فنحن نقضي أغلب ساعات يقظتنا في الاتصال ولكن معظم الاتصالات يُرفع فيها شعار **ما فهمتني** ، أغلب الناس يطلبون من الآخرين أن يفهموهم ، دون أن يقدموا لهم تنازلاً بان يفهموا الآخرين أولاً .

إنها القاعدة الذهبية **افهم ليفهمك الآخرون** ؟ إن فهم الآخرين هو بمثابة الإبحار في أعماق من هو أمامي ، والتجول في داخلة وأسأل **لماذا يتصرف بهذا التصرف** ؟.

يمكنك رفع صوتك واستعراض عضلاتك ، فتظن أنك غلبت الطرف الآخر وأقمت عليه الحجة ولكن هل فهمته ؟ وهل ساعدته على الوصول إلى الحق ؟ إنك تدعي أنك مهتم بي وتقدّرني ؛ ولكن **لماذا لا تفهمني** ؟ كل ما أحصل عليه هو تمتمات وأنا لا أثق بالتمتمات .

إن الفهم : هو القطعة المتروعة من الناس ، المتروعة من كل جوانبهم ، متى ما وُجـدت أحدثـت تكاملاً في الاتصال مع الآخرين ، هي القطعة التي أخبر الله بها عن حقيقة إرسال سيدنا محمد ﷺ قـال تعـالى : ﴿ لَقَدْ جَآءَكُمْ رَسُولٌ مِّنْ أَنفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُم بِٱلْمُؤْمِنِينَ رَءُوفٌ رَّحِيمٌ ﴿١٢٨﴾ ﴾ [1]

ولاحظ " **من أنفسكم** " أي قطعة من أنفسكم ، و لم يقل منكم ، بل من أنفسكم من أعمـاقكم فهو جزء منكم .

إنما المشكلة التي نعاني منها وهي جهلنا بما يتوق إليه الآخرون من تطلعات ، هذا الجهل ، والتعالي هو السبب لمقولة " **ما فهمتني** " .

وكم مـن عائبٍ قولاً صحيحاً وآفتـه من الفهـم السـقيم .

حينما نفهم الآخرين :

- **سوف نكون أقدر على الإقناع والتأثير :**

حينما ندخل دخائل النفوس ، ونبدأ نحلل التصرفات ونقرأ ما بين السطور ، عندهـا تُقنـع الآخرين ، وترتفع مصداقيتك عند الآخرين ؛ لأنك عالجت الأصل ودخلت في العمـق و لم تنخـدع بالشكـل ، عندها نتبادل المشاعـر ويعلم الآخـرون أننا جادون في حبهـم من الأعماق ، وتعجبني قصة **ثمامـة بن أثـال** ، حينما فهمه سيد البشر محمد ﷺ وقرأ ما بين السطور ، حينما كان مربوطاً في سارية المسجد ، عندها أسلم مدوياً بأجمل الكلمات قائلاً :

١- [سورة التوبة:الآية ١٢٨]

يا محمد والله ما كان على وجه الأرض أبغض إليّ من وجهك ، فقد أصبح وجهك أحب الوجوه كلها إليّ .[1]

- **نشعر بهم :**

الفهم العميق للآخرين يحتاج للشعور بهم ، حينها تؤمن بأنك تتعامل مع غرائز بشرية ونفوس آدمية ؛ الشعور بالآخرين يحتم عليك أن لا تنظر إلى الأرقام والنتائج فقط ، بل إلى العواطف والعقول فهي روح البشر ، نحن نريد شعوراً **عمرياً** في عام الرمادة ؛ حينما اسود لونه وتغير جسمه وخاف المسلمون عليه الضعف[2] ، الشعور بالآخرين هو تعامل مع الآخرين على أنهم أفراد يستحقون الاحترام والأهمية .

حينما تميز بين الأصوات فصوت المرأة الداخلي غير صوت الرجل الداخلي ، وهي رسائل وأصوات غير منطوقة ، فعندما يكون الطرف الآخر مهموماً أو واقعاً تحت ضغط نفسي تستطيع معرفة ذلك من خلال الملاحظة ، والمراقبة ، والوجه ، عن **مالك بن الحويرث** رضي الله عنه قال : أتيت إلى النبي ﷺ ونحن شببة متقاربون فأقمنا عنده عشرين يوماً وليلة وكان رسول الله ﷺ رحيماً رفيقاً، فلما ظن أنا قد اشتهينا أهلنا – أو قد اشتقنا ، سألنا عمن تركنا بعدنا ، فأخبرناه ، قال : **ارجعوا إلى أهليكم فأقيموا فيهم وعلموهم ومروهم ..**[3]

- **نبتسم من الأعماق :**

قال **جوزيف أديسون** أحد كبار كتاب المقال الإنجليزي : الابتسامة بالنسبة للإنسان كالشمس بالنسبة للزهور ، إن الابتسامات قليلة وضئيلة الشأن ، ولكنها عندما تتناثر بطول

١– أخرجه البخاري برقم ٤٣٧٢ ، ومسلم برقم ١٧٦٤

٢–جولة تاريخية في عصر الخلفاء الراشدين ص٢٦٥

٣– أخرجه البخاري برقم ٦٣١ ومسلم برقم ٦٧٤

طريق الحياة تؤدي إلى أثر طيب لا يمكن تخيل مداه ، الابتسامة سرعان ما تنساب إلى داخلك وتجعلك نشعر بالبهجة وبارتفاع المعنويات ، في الحلقات التعليمية التي يذيعها الراديو يُطلب من الطلاب أن يبتسموا عندما يمسكون بالميكرفون ، وذلك مع أن المستمعين لا يمكنهم أن يروا تلك الابتسامة ، فعندما يتحدث الفرد والابتسامة تعلو وجهه يكون صوته حينئذ أكثر وداً ودفئاً.[1]

إنها الابتسامة التي لن تستغرق أكثر من لمح البصر لكن ذكراها يبقى إلى آخر العمر ، قد تشتري البسمات المزيفة ولكن لن تشتري بسمة الأعماق ، وهي البسمة الصادرة من القلب نتيجة فهم الآخرين وحبهم المتبادل ، إن الخداع لا يؤثر في الآخرين وإنما يؤثر فيهم الشعور الصادق تجاههم ، يقول **جوزيف** أ . **كينيدي** في كتابه : **استرح ثم قم بالبيع** : تعلم أن تبتسم في داخلك ، إن ما يتسرب إلى لا وعي عميلك هو الإحساس ولبس تعبيرات وجهك...[2]

إنها مصداقية " **لا تحقرن من المعروف شيئاً ولو أن تلقى أخاك بوجه طلق** [3] .

- **نعطيهم المتنفس للتعبير :**

الفهم العميق للطرف الآخر يعطي متنفساً نفسياً لإخراج ما يثقل صدورهم ، هذا المتنفس يساعد على كسر الحواجز ، وتختفي الأسرار ، ويصبح الحديث من الروح للروح ، لأن أعظم حاجات البشر هو البقاء النفسي ، أن يُفهم وأن يثبت ذاته وأن يُقدّر ، يا إخوة ! الناس نعاني من كبت نفسي عميق ، الناس بحاجة إلى من يفتح قلبه وأذنه لهم ، هذا المتنفس هو الذي

---

١ - النجاح للمبتدئين ص ١١١

٢ - نقلاً من كتاب كيف نتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس ص ١١٦

٣ - أخرجه مسلم برقم ٢٦٢٦

جعل من **خالد بن الوليد** ينتقل من الكفر إلى الإسلام ، وهو السؤال الخارج من فهم عميق من سيدنا محمد ﷺ :" **أين خالد ؟ ما مثل خالد جهل الإسلام** "[1]

إنها روح السؤال الحقيقية الخارجة من فهم عميق ، جعلت من خالد يسلم ويبلي بلاءً حسناً في الإسلام .

- **تشخص قبل العلاج :**

افترض أنك كنت تعاني من مصاعب في النظر وقررت أن تذهب إلى أخصائي فحص البصر كي يساعدك ، وأثناء شرحك للمرض ، رفع نظارته وأعطاك إياها وقال: **ضع هذه النظارة ، لقد استعملتها لمدة عشر سنوات وقد ساعدتني فعلاً ، إن لدي نظارة أخرى في البيت ، وبإمكانك استخدام هذه !** فوضعت النظارة وأحسست بازدياد المشكلة ، فصرخت من شدة الألم، فاستغرب الدكتور **ما الخطأ فيها ! إنها تعمل معي وبشكل واضح ورائع ، حاول مرة أخرى** ، فتصرخ قائلاً: لا أريد هذه النظارة ، عندها يصرخ الدكتور : **يا ناكر الجميل ، بعد كل ما فعلته لمساعدتك** ، عندها اسألك سؤالاً صريحاً : **هل سترجع إلى هذا الدكتور مرة أخرى** .

موقف مضحك ، هل تعلم أنا نطبقه على كثير ممن هم حولنا ، على كل من يربطنا بهم دورا إنها سمة جميع المحترفين ، إن لم يكن لديك فهم عميق للآخرين فلن تشخصهم ، ولن تصف لهم العلاج، عندها تكون مثل طبيب المجلات يسأله القارئ ويجيب عن بعد ، لكن رجال

١- موسوعة عظماء حول الرسول ١/ص ٦٨٣

صناعة النجاح هم أطباء ، فلا يقدمون لمصاب السكر علاج مرض الصدر ، بل يقدمون لكل مريض ما يناسبه من العلاج .

إن الوصفة قبل التشخيص هي بمثابة فرض الآراء قبل السماع ، الإجبار على رؤىً معينة دون الشعور بالآخرين ، انظر للوصفة العمرية لعمـــرو بن العاص ، الوصفة النابعة عن فهم عميق " **ما ينبغي لأبي عبد الله أن يمشي على الأرض إلاّ أميراً** "[1]

الفهم يعمق ويصحح الوصف ، عندها تزداد الثقة من الآخرين .

وحتى نفهم الآخرين :

- **تشعر الآخرين بالكرامة :**

إشعارهم بآدميتهم ، وأنهم أصول وليسو آلات ، إن الإطاحة والإمساس بالكرامة هي الخطيئـــة التي لا تُغتفر عند البشر ، عندها توقع نفسك والآخرين في المناعب النفسية .

إنه النص العمري القائل : " **متى استعبدتم الناس وقد ولدتهم أمهاتهم أحراراً** "[2]

أن تعطيهم حقوقهم وواجباتهم ، أن تعيد لهم العنصر المفقود من داخلـــهم وهـــي الثقـــة ، لا تشعرهم بالاستغلال أو أن تستترف قدراتهم .

من الكرامة أن تتعامل مع من هم أقل منك باحترام وأدب ، معاملة : **خدمت النبي ﷺ عشر سنين فما قال لي : أف قط ، وما قال لشيء صنعته : لم صنعته ؟ ولا لشـــيء تركتـــه : لم تركته**[3].

أن تسأل عنهم وتتفقد أحوالهم ، ولا تهمّشهم ، عندها تودع أكبر رصيد للكرامة البشـــرية في قلوبهم ، ألم تسمع لكلمة **عمر بن عبد العزيز** حينما سأل أحد الغزاة فقال له : **هـــل سـلم**

١- رحال حول الرسول ص ٦١٨ وموسوعة عظماء حول الرسول ٢/ص١٤٣١

٢- التاريخ الإسلامي ٣/ص٢٠٧

٣- أخرجه مسلم برقم ٢٣٠٩

المسلمون ؟ قال : نعم ، قال : **كلهم** ؛ قال : نعم إلا رجلاً واحداً ، عدلت به دابته فسلح في الثلج ، قال : **فصنع ماذا** ؟ قال: فهلك ، **قال عمر بن عبد العزيز : لقد أطلقتها غير مكترث ، عليَّ بفلان " كاتبه " فكتب إلى عامله معاوية قائلاً : إياك وغادات الشتاء ، فوالله لرجل من المسلمين أحب إليَّ من الروم وما حوت.**(١)

إنه المعنى المفقود في المجتمع ، إكرام البشر ، وبكافة الطبقات والمستويات

قال تعالى : ﴿ وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا ﴿٧٠﴾ ﴾ (٢)

- **تضع نفسك مكانه وبعمق :**

اشتريت سيارة حديدة ، وأثناء قيادتك لها ، تعرضت لحادث تصادم ، وحينما خرجت من سيارتك لتقابل الطرف الآخر ، اعتذر وقال لك : الآن خارج من المستشفى بعد سماعي لخبر وفاة والدي!! ما هو شعورك في هذه اللحظة ؟ لماذا انقلبت مشاعرك انقلاباً كبيراً ، السر هو أنك وضعت نفسك مكانه ، وشعرت به ، ولن يكون ذلك إلا حينما تودع البرج العاجي وتترل مع الناس ، وتتحسس مشاعرهم ، **قال ابن حزم : من أراد الإنصاف فليتوهم نفسه مكان خصمه فإنه يلوح له وجه تعسفه** (٣) .

دورنا المهم أن نتعلم العمل مع الطبيعة الإنسانية وليس ضدها ، إنه المعنى المبسط للمثل الصيني القائل : **لن تفهم الذي أمامك حتى تمشي في حذائه ألف خطوة** ، الفهم العميق النابع من إحساس، عندها صدقني ستزول معظم المشاكل ، إن ثلاث أرباع المآسي وسوء الفهم في

١- رسائل العاملين ص٢٠٩

٢- [سورة الإسراء:الآية ٧٠]

٣- نقلاً من أخطاء في أدب المحادثة والمجالسة ص ٧٥

هذا العالم سيختفي إذا وضع كل منا نفسه في موضع من يختلف معهم لكي بفهم وجهة نظرهم إنها **بصمة غاندي** [١] التي بصمها لعلاج مشاكل الناس ، وقبل ذلك كله بصمة عظيم الناجحين سيدنا محمدﷺ " **إن هذه الأمة جُعل عافيتها في أولها وسيصيب آخرها بلاء وأمور تكرهونها، فمن أراد أن يزحزح عن النار ويُدخل الجنة فلتأته منيته وهو يؤمن بالله واليوم الآخر وليأتِ إلى الناس الذي يُحب أن يُؤتى إليه** ."[٢]

النجمة المفقودة :

كيف نرى هذه الصورة ؟ هل تراها نجمة ؟ أم تراها خمسة حروف **V** ؟ الصورة تختلف بالطبع ، نعم فالأشياء ليست دائماً كما تبدو لنا ! حتى تفهم لابد أن تضع نفسك مكان الطرف المقابل ولن يتم ذلك حتى ترى بمنظوره ، إنها النظرة من امرأة باغية زانية حينما رأت كلباً يلهث فقالت : **لقد بلغ هذا مثل الذي بلغ بي ، فسقته فدخلت الجنة** [٣]

- **التواضع** :

التواضع النابع من الإحساس بالآخرين وعدم إظهار التعالم والنصائح المخدوشة والملبوسة بلباس الحب ، التواضع الذي بزيل الغرور والتعالي ، فتحترم ما في ضمائرهم ونقدر ذواقم وإرادقم المستقلة ، وتقدر ما وصلوا إليه وما عجزت أنت عنه ؛ فتتعلم منهم ما تجهله وبصدق ، عندها " **وما تواضع أحد لله إلا رفعه** "[٤]

١- إدارة الأولويات ص ٣١٨

٢- أخرجه مسلم برقم ١٨٤٤

٣- أخرجه البخاري برقم ٣٣٢١ ؛ و مسلم برقم ٢٢٤٥

٤- أخرجه مسلم برقم ٢٥٨٨

وحتى تفهم الآخرين :

- لابد من التعقل ، وتحليل الأمور بشكل صحيح .
- الشجاعة إلى كلمة **أنا آسف** ، الكلمة المحذوفة من قاموسنا .
- التمييز بين الأصوات والتعامل مع ما يناسبها من لغة، عند ذلك وضعت نفسك في سلم النجاح لإتقان لغة المشاعر وهي فهم الآخرين ، عندها دع الآخرين يفهمونك ، كن واضحاً ، كن صادقاً ، كن أميناً ، كن ناصحاً ، كن مشفقاً ، عندها سيبادلونك نفس الشعور و الإحساس .

الإنصات العميق :

الذي لا يعرف كيف يتكلم، لا يعرف كيف يسمع ، والذي لا يعرف كيف يسمع لن يفهم، تقول مجلة **ريدرز دايجست** : **إن كثيرا من الناس يستدعون الطبيب لا ليفحصهم ، بل ليستمع إليهم** [1]

إن أكثر الناس يعلم مهارة الإنصات ، ولكن عن خلق شخصي ليس عن مهارة وتدريب، إن الإنصات النابع من الداخل والمصقول بالتدريب هو إنصات حقيقي نابع عن تعليم .

حينما نسمع :

- **نأخذ بيانات حقيقية** : وبيانات دقيقة ، نعمل من خلالها مع واقع موجود في رأس وقلب الذي أمامك متجنبا سرعة الاستنتاج وتفسير الكلام حسب خلفيتك وقناعتك .
- **ترتاح النفس** : وبالذات حين الشعور بالألم أو حينما تشعر أن رأيك هو الأفضل فتسمع فتتنازل نتيجة لوصولك للحق ، عندها تسكن النفس وتهدأ وترتاح .

نعلم مبدأ : ﴿ ۞ قَالَ سَنَنظُرُ أَصَدَقْتَ أَمْ كُنتَ مِنَ ٱلْكَٰذِبِينَ ﴿٢٧﴾ ﴾ (٢)

١- قواعد وفنون التعامل مع الآخرين ٤ / ص ٥٩

٢- [سورة النمل:الآية٣٧]

وهي مهارة السماع من الطرفين والتأكد والتثبت ، وتشعر أن الذي أمامك بشـــر يصيـــب ويخطيء فتتأكد من صحة المعلومات لتبني من خلالها ، وقديماً قيل : **إذا جاءك الرجل وقـــد فقئت عينه فلا تحكم له حتى ترى الآخر فلعله فقئت عيناه .**

- **أحقق الطبيعة البشرية** : وهي وصية **أبي الدرداء** رضي الله عنه حينما قال : **أنصف أذنيـــك من فيك ، فإنما جعل لك أذنان اثنتان وفم واحد لتسمع أكـــثر مما تقول** [1]
- **نتعلم الشجاعة** : وهي القيمة في كلمة **أنا آسف** ، **أخطأت عليك** ، الاعتراف الحقيقـــي لا الشكلي، وتعترف بتصرفاتك السيئـــة ، عندها سنكون صادقـــين في التغيير ، ويـــزداد حب الناس لنا .
- **لاختصار الوقت والجهد** : فترى العالم الخاص والمحيط في مشاعره ولتشخص حالته فتصف له الدواء ، بعض الناس يعترض على الاستماع بحجة أنها تأخذ وتستغرق وقتاً طويلاً لكنه يختصر كثيراً من السنوات التي سوف تقضيها في سوء فهم واتصال ، لأن أي سوء تفاهم ، معنـــاه سوء سماع ، معناه سوء إنصات .

مثال

فجأة هبت نسمات قوية بعثرت أوراقك في أنحاء الغرفة [illegible] محاولاً بيأس جمع تلك الأوراق ، وفي النهاية انتبهت ، أن من الأفضل أخذ عشر ثوان من وقتك لكي تغلق النافذة .

هذا الوقت سيوفر لك جهد سنوات ستضيع في التبرير والدفاع وقد ينتهي بقطع روابط العلاقة .

- **لأقرأ وأستمـــع إلى الرسالـــة المجهولة** : وهي قراءة ما بين السطور ، كل إنسان أثناء الكلام وأثناء التنفيس ، بداخله رسالة مجهولة ، استيعاب هذه الرسالة الغير منطوقة يضمن لك حقيقة

١- العوائق ص ١٦٨

الفهم ، ابحث عن الأفكار المجهولة لا مجرد الكلمات ، افحص وغص في العبارات والأعماق ، عندها يشعر الآخرون بالأمان فينفتحوا لك أكثر .

- **حتى أعمل بوصية سيد البشر** : وصية سيدنا محمد ﷺ **لجرير** في حجة الوداع " **استنصت الناس** " [١] الوصية النبوية الغالية في مهارة الاتصال والعلاقات .
- **حتى أصل إلى الحق** : أسمع لا لكي أحقق أهدافي ، وإنما للوصول للحق ، فمشاعرك وحقوقك ليست أكثر أو أقل أهمية من تلك التي تخص الآخرين ، بل تتساوى بالأهمية ، ولكن الحق أعلى وأحق ، نريد نفسية **عمر بن الخطاب في قوله " ما حاججت أحداً إلا وتمنيت أن يكون الحق على لسانه "** [٢]نفسية التجرد للحق لا للأهواء النفسية .

وحتى نسمع :

- **لابد من التعليم والتدريب :**

فهي مهارة تكتسب وليست موروثة ، وتعلمها أمر هين ، إن محاولة الإكثار من مقولة " **نيتي حسنة ولا اقصد** " محاولة باءت بالفشل مع الزمن البعيد ، عندها تتكشف حقيقتك ، وعندها تفقد مصداقيتك ، فالناس يرفضون أي محاولة للخداع " **وكم من مريد للخير لن يصيبه** "[٣]

- **نسمع حتى ... " أفرغت ؟ " :**

وهي أن نسمع كل شيء ، الغث والسمين فلا نقاطع ونحلل ونميز بين الحقائق و المشاعر والآراء والأفكار ، ونسمع بأذن صاغية ؛ بأذن **عطاء بن أبي رباح** الذي ينصت إلى حديث

١- أخرجه البخاري برقم ١٢١، ومسلم برقم ٦٥

٢- رسائل فتيان الدعوة ص ٣٠٤

٣- من مقولة ابن مسعود كما رواه الدرامي في المقدمة برقم ٢٠٤،
وصحح الألباني رحمه الله إسناده في السلسلة الصحيحة برقم ٢٠٠٥

شاب حتى كأنه يسمعه لأول مرة ، فحينما انتهى الشاب وانصرف ، عجب الحاضرون منـــه ، فقال : **والله إني لأعلم الذي قاله قبل أن يولد** .[1]

- **الإنصات وبعمق :**

وهي توجيه كافة الأعضاء من أذن وقلب وعين فأنت تسمع من أجل الإحساس والمغـــزى ، وبصبر كبير للبحث عن حقيقة ، تسمع وبنيه الفهم ، وتوظف قدراتك لذلك ، ولا تكن مثل:

﴿ وَلَقَدْ ذَرَأْنَا لِجَهَنَّمَ كَثِيرًا مِّنَ الْجِنِّ وَالْإِنسِ ۖ لَهُمْ قُلُوبٌ لَّا يَفْقَهُونَ بِهَا وَلَهُمْ أَعْيُنٌ لَّا يُبْصِرُونَ بِهَا وَلَهُمْ آذَانٌ لَّا يَسْمَعُونَ بِهَا ۚ أُولَٰئِكَ كَالْأَنْعَامِ بَلْ هُمْ أَضَلُّ ۚ أُولَٰئِكَ هُمُ الْغَافِلُونَ (١٧٩) ﴾[2]

فآذانهم لا تسمع بعمق لذلك لم يفهموا، فالكلمات كانت في الآذان و لم تحدث دوياً في القلب .

- **تمارس الاستماع بطرق متنوعة :**

فلا أسمع للجميع بنفس الأسلوب ، فكل له أسلوبه الذي يناسبه ، ولن يتم ذلـــك إلا بفـــهم الطبائع النفسية للطرف المقابل ، فبعضهم يحتاج للسؤال والآخر لتحريك الرأس.... أما إذا كان أسلوبي واحد فالنتيجة مع الكل واحدة .

- **استمع للإنصات والفهم لا لتجهيز الرد :**

بعض الناس يستمع ليفهمه الآخرون دون أن يُكلِّف نفسه عناء فهم الآخريـــن ، أو يســـتمع لتجهيز الرد .

١-كيف تحاور ؟ ص ١٨

٢ــ [سورة الاعراف:الآية١٧٩]

نصيحة

" إذا انتقدك الآخرون وتكلموا وانتهى كلامهم ، تجنب ردة الفعل وتعود أن تقول هم شكرا ومن قلب صادق وبالذات في وقت لا يتوقعه منك الآخرون، عندها لا تستعجل الأحكام ، وخذمزيدا من الوقت للتفكير " .

- **إذا خالفك الآخر ، فلا تهدم رأيه ولا تظهر عواره ونقصه :**

- احترم عقلية الطرف الآخر ، ويا سبحان الله ! القرآن يعرض آراء المخالفين ، حتى في الآراء التي فيها شناعة : ﴿ وَقَالُواْ لَن يَدْخُلَ ٱلْجَنَّةَ إِلَّا مَن كَانَ هُودًا أَوْ نَصَٰرَىٰ ۗ تِلْكَ أَمَانِيُّهُمْ ۗ قُلْ هَاتُواْ بُرْهَٰنَكُمْ إِن كُنتُمْ صَٰدِقِينَ ﴿١١١﴾ ﴾ (١)

هذه القدرة على فهم الرأي الآخر ، وعرضه والاستعداد المطلق للتنازل لو استطاع المقابل أن يثبت حجته ﴿ قُلْ إِن كَانَ لِلرَّحْمَٰنِ وَلَدٌ فَأَنَا۠ أَوَّلُ ٱلْعَٰبِدِينَ ﴿٨١﴾ ﴾ (٢)

هذه توجيهات من رب العالمين ، يعلمنا فيها كيف نتعلم رقي الأخلاق في السماع .

أساس الفكر الغربي للسماع والإنصات هو اكسب وكسب ، لكن في الدين الإسلامي هو الوصول للحق ، فليكن عندك الاستعداد التام للتنازل عن رأيك إذا ثبت أنك مخطئ .

ثنائية الأساس في لغة المشاعر :

- **ما هي نيتك ؟ لماذا تسمع ؟ لماذا تفهم ؟** هل ليحققوا أهدافك ومصالحك أم ماذا ؟ لماذا تبتسم لهم ... لماذا ؟ .

١- [سورة البقرة:الآية ١١١]

٢- [سورة الزخرف:الآية ٨١]

كن صاحب نية حسنة وصاحب هدف نبيل ، عندها تتضح نيتك وإلا فسوف تتعامل بطريقة الدفاع والتبرير والحذر وعدم الثقة ، عندها تنهدم العلاقة .

إنك إن استطعت أن تخدع غيرك لن تستطيع أن تخدع نفسك ولن تخدع ربك فالقضية ليست شكل بل عمق ضميري متصل بالسماء .

- **تكوين الرغبة الصادقة في فهم المشاعر والتعاطف مع البشر** ، عندها تحلى بالصبر ..

ثم الصبر ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱصْبِرُواْ وَصَابِرُواْ وَرَابِطُواْ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٢٠٠﴾ ﴾ [1]

وما أعطي أحد عطاء خيراً وأوسع من الصبر . [2]

١- [سورة آل عمران:الآية ٢٠٠]

٢- أخرجه البخاري برقم ١٤٦٩ ، مسلم برقم ١٠٥٣

النجم السادس : فريق البنيان المرصوص

قال تعالى : ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلَّذِينَ يُقَٰتِلُونَ فِي سَبِيلِهِۦ صَفًّا كَأَنَّهُم بُنۡيَٰنٌ مَّرۡصُوصٌ ۝٤ ﴾ [سورة الصف آية ٤]

عندها تجد :

- لغة البناء .
- أسرار التميز القيادي .
- نظرية MASLOW في حاجات البشر .
- المواصفات السبع للفريق .
- إخراج أنموذج للاقتداء .

إن الإنسان لا [illegible] وإن كان متميزاً بمفرده ، فريق البنيان المرصوص [illegible] أن الكل أعظم من مجموع أجزائه [illegible] يساوي نتائج أكثر من [illegible] الأفراد، وهو [illegible] أنواع النضج وهو الاعتماد المتبادل ، فواحد + واحد قد يساوي ثمانية أو أكثر بكثير، إنها تجربة حقيقية تدعوك للمشاركة والبناء نحو صناعة النجاح .

دعوة للتماسك :

إنني أدعو إلى التلاحم الداخلي والخارجي للأفراد ، إلى بيئة مُرضية للجميع تتغذى بالاحترام والتقدير وخلق الفرص لإنتاج جيل **نجاح القرن الحادي والعشرين** ، مشكلتنا أننا خسرنا كثيراً من الطاقات ، وأصحاب الفكر من خلال ما ندَّعيه بالتلاحم الذي أظهر لنا ومع الزمن أنه تلاحم شكلي بسبب التسلط والكبت ، عندها فقدنا معنى التلاحم ، فالإنسان الفاقد لروح التلاحم الحقيقية إنسان لا ينجح على المدى البعيد ، **ومن مشاكلنا أيضاً** أن هناك أشخاصاً شديدي التبعية يحاولون تحقيق نجاح في واقع اعتمادي ، فهم إما يعتمدون على استعارة قوة من مركز سلطتهم وينهجون مبدأ **اربح / تخسر** أو أنهم يعتمدون على شعبيتهم مع الآخرين وينهجون مبدأ **اخسر / تربح** ، مبادئهم خداع في خداع ثم يطلبون روح فريق العمل .

إننا نقدر الاختلاف بين البشر ، وأنماطهم وحياتهم ، وادعوا إلى تقدير ذلك من خلال روح فريق البنيان المرصوص لننتج جيلا معدا إعدادا مميزا للخدمة والمساهمة والبناء ، وأقل تشبثا بأخطائه وأقل أنانية ؛ جيلا أكثر انفتاحا وأكثر ثقة وأكثر عطاء وحبا وتلاحما ، جيلا له رؤية نحو **صناعة النجاح.**

محور للبناء :

الفريق هم مجموعة من البشر مجتمعين معا يوجههم هدف عام ويكافحون من أجل أعلى النتائج ، وهو بمثابة محطة توليد لطاقات كامنة لأن كل فرد يقدم مساهمة فريدة من نوعها .

أسباب قوية لتكوين فريق	أسباب ضعيفة لتكوين فريق
• لحل المشاكل بالاستفادة من مواهب عدد من الأفراد .	• التخفيف من عبء العمل على المشرف ، فالبشر عندها يكونون آلات .
• لتنمية الشعور بالاتحاد والصداقة والحب	• مساعدة الموظفين على نقل وتبادل المعرفة

أثناء التنفيذ . • لزيادة الإنتاج وذلك بالتشجيع و خلق جو من التعاون . • إتاحة الفرصة لزيادة الاتصال بين الأعضاء والمشرفين على تنفيذ مشروع ما. • لتحقيق حل قد يكون غير محبب للبعض ولكنه رغبة الغالبية العظمى .	فيما بينهم لتوفير تكاليف تدريبهم . • لإظهار النتائج فقط لتلقي المدح والإطراء، وإني أنا العنصر الفعَّال . • لإعطاء الآخرين نموذج الفعالية الشكلية ، وأن المشرف على علم بما يفعل والفريق متعاون شكلاً ...كلها لأسباب شكلية نخدع بها الآخرين .

محور البناء :

أنك حينما نتعامل مع بشر يتطلب منك أن تكون على مهارة عالية وفائقة في العلاقات الإنسانية الطيبة ، ويتطلب منك إدراكاً عميقاً للفروق الفردية ، وكيف يمكن بناء فريق البنيان المرصوص من خلال الاختلاف والفروق .

محور نجاح فريق البنيان المرصوص هو البناء على نقاط القوة وتعويض نقاط الضعف .

القائد البانيّ :

من هنا ، ومن قمة العلو يخرج القيادي لإدارة فريق البنيان المرصوص ، وقديماً قيل : **جيش من الأرانب يقوده أسد ، أفضل من جيش أسود يقوده أرنب** .

وصنّاع النجاح يقولون : **جيش من الأسود يقوده أسد هو الأفضل** .

فالقائد : هو الشخص الذي يستعمل نفوذه وقوته ليؤثر على سلوك وتوجهات الأفراد من حوله ليوجههم لإنجاز أهداف محددة .

فبناء الفريق يتيح لك الفرصة الرائعة لإبراز أحسن الصفات الموجودة في الأشخاص الآخرين وحل المشاكل .

ومهمة القائد تبدأ من إتقان أبجديات **السمات الإحدى والعشرين** لتصبح القائد الباني :

السمة الأولى : القائد الوجداني : فهو يساهم في تبادل العلاقة مع الأفراد ، ويستحوذ على قلوبهم وينشر بذور الحب والإخاء ، يساهم في حل مشاكل الأفراد والاستقرار العائلـــي .

السمة الثانية : القائد الرحيم : فلم يهجر الحب قلبه ، كلمته لينه ، محبوب لدى الأفراد ، مسامح ويقبل الأعذار ، قلبه كبير ، يعطي ولا ينتظر من الآخرين شيئا ، يحب وبلا شروط .

السمة الثالثة : القائد المتفقد : متفقد للنبض الداخلي للأفراد ، يشعر ويحس بهم ، يتفقد أفراده ويزورهم وخاصة لمن هم أقل منه ، فيتفقد همومهم ومشاكلهم ؛ شعاره:﴿ وَتَفَقَّدَ ٱلطَّيْرَ فَقَالَ مَالِيَ لَآ أَرَى ٱلْهُدْهُدَ أَمْ كَانَ مِنَ ٱلْغَآئِبِينَ ﴿٢٠﴾ ﴾ (١)

السمة الرابعة : القائد الخدوم : فسؤاله : **كيف يمكن أن أساعدك ؟** ويفرغ وقتا من أجلهم ، ولا يوجد حواجز معنوية ، قائد إن كان معهم لا يعرف ، شعاره : " **أنا أخ ، لكـــم وأمنحكم السلطة من خلال حبي وصبري وحزمي ، وأحبكم بدرجة لا أسمح لكم بعمل ما هو أقل من الممتاز ، ولكني لا أكرهكم عليه ؛ بل أدعوكم إليه** " .

السمة الخامسة: القائد المحاط : القائد الذي يحاط من حوله بقادة وليس بأتباع ، يتمنى مثله قائدا، مثل **عمـــر بن الخطـــاب** حينما قال لأصحابه : تمنوا ، فتمنى كل واحد أمنيـــة ، فقال **عمر بن الخطاب : ولكني أتمنى بيتا مملوءا رجالا مثل أبي عبيدة ، وسالم مـــولى أبي حذيفة** .(٢)

١- [سورة النمل:الآية ٢٠]

٢- رسائل العاملين ص ٢٩٤

استراحة غرائب :

- تقوم واحدة من كبريات شركات خطوط الطيران بعقد مؤتمر في باريس مدة أربعة أيام لأعضاء مجلس الإدارة : " **تحمل التكاليف** " وبتصدر قائمة الأعمال [illegible] تسريح عدد ضخم من الموظفين لضغط الإنفاق طبعا .
- في أيام اليسر تكثر الإدارة الأرباح ، وفي أيام العسر تحصد المكافآت والأرباح .

السمة السادسة : القائد العملاق : صبور على تحقيق حلمه إلى واقع وحقيقة ، صاحب رؤية مستقبلية يردد : إن عملا كادحا بلا رؤية يعطي عبودية ، ورؤية بلا عمل تظل حلما وسرابا ، رؤيتي تمتزج بمنهج عملي لأنها تشعل حماسي وتفجر طاقتي .

س/ أبهم أفضل ؟

	الأب الأول	الأب الثاني	الأب الثالث
التصرف	أب يصبح في وجه ابنه قائلا : استذكر دروسك .. ثم يخرج ملحا على ابنه .	والآخر يصرخ : اجعل التفوق هدفك .	وآخر يقول : ينبغي أن تستذكر دروسك لأن المذاكرة هي الطريق لتحقيق تفوقك .
التحليل	نموذج للعبودية ... منهج بلا رؤية .	نموذج الحلم ... رؤية بلا منهج .	العملاق رؤية ممزوجة بعمل .

السمة السابعة : القائد المحفز : لماذا تتعثر عشرات ومئات الشركات في تنفيذ خططها ؟ ألا تسمع بمؤسسة لا يدين أفرادها بالولاء لها ! **القائد المحفز** : هو المشجع المساعد في الإبداع وتوليد الطاقة في الأفراد ويفضي إلى نتيجة ناجحة .

صورة التحفيز اليوم خارجة من أسس اقتصادية صرفة ، لا مجال فيها للألفة أو التعاطف فقد تستطيع شراء كلامهم وعقولهم ، لكن لن تستطيع شراء قلوبهم وولائهم .

أعظم الحوافز للبشر ملخصة في نظرية MASLOW رائد علم النفس الإنساني المقسمة إلى الحاجات الخمس :

(١) حاجة التقدير .

(٢) حاجة الأمان .

(٣) حاجة الانتماء .

(٤) تحقيق الذات .

(٥) الحاجات الفسيولوجية .

عندما تشعلها في نفوس الآخرين وبصدق ، يتحمس الأفراد وبلا مقابل مادي .

السمة الثامنة : القائد النشيط : يجعل العمل أكثر نشاطا ، الكل يستمتع بالعمل وبتماسك الفريق، يطلب آراء العاملين من حوله .

السمة التاسعة : القائد المملك : يتيح للآخرين الفرصة للمساهمة في النجاح ، ويتيح مجالا لاتخاذ واختيار القرار ، ويعطي للعاملين المسؤولية عما يفعلون ، يمنح الآخرين الأمن الوظيفي لا الوظيفة الآمنة .

السمة العاشرة : القائد المفوض : يقلل من اعتماد الأفراد عليه ، ويقلل من اللجوء إليه في كل صغيرة وكبيرة ، ويعطي الصلاحيات اللازمة لإدارة العمل ، ويشجع المبادرات

الفردية في تحمل المسؤولية ، ويتيح للعاملين فرصة القيام بدور قيادي وفرصا للتآلف الاجتماعي .

استراحة هل تصدق :

- في دراسة أجريت في جريدة USA TODAY على أصحاب العمل عما يعتقدون أن موظفيهم يحتاجون إليه بشدة ، وكانت الإجابة بأن الحاجة رقم ١ هي **الأجور المرتفعة** ، وأن الحاجة رقم ٢ هي **الأمان والاستقرار الوظيفي** ، وأن الحاجة رقم ٣ هي **إتاحة الفرصة للترقي** .

ولكن عندما سئل الموظفون نفس هذا السؤال ، كانت إجابتهم **بأن الأجور المرتفعة** هي الحاجة رقم ٧ وأن **فرصة الترقي** هي الحاجة رقم ١٢ ، وأن الأمان والاستقرار الوظيفي هي الحاجة رقم ١٣ ، وأما الحاجة رقم ١ بالنسبة للموظفين فقد كانت هي **العمل الممتع** ، وكانت الحاجة رقم ٢ هي **الحصول على التقدير عند إنجاز الأعمال**، والحاجة رقم ٣ هي **الإحساس بالاشتراك في صنع القرار** .[1]

- من حق أي موظف في مصنع " **توليدو** " أن ينفق مبلغا يصل إلى ٥٠٠ $ على أي مشروع تجريبي يرى أنه يمكن أن يسهم في رفع كفاءة الإنتاج وذلك دون الحصول على موافقات إدارية.

السمة الحادية عشر : القائد الموظف : يوظف قوة الأفراد في العمل الجماعي ، يوظف إبداعه وينشره بين الأفراد ، فيسمع وينصت للكل ، ويسمح لهم بالتعبير عن آرائهم ويشعرهم ؛ بأنهم أرصدة ثابتة لها معنى وقيمة ولهم قلوب ومشاعر ، ويشعرهم بشعار " **معا في السراء والضراء**" .

١- النجاح للمبتدئين ص ١٩ - ٢٠

السمة الثانية عشر : القائد الممكن : يتيح فرصة للتعليم ويتجاوز عن الأخطاء ولا يسمح بتكرارها، ويدع العاملين يضعون الأهداف لأنفسهم .

السمة الثالثة عشر : القائد المنجز : يشجع العاملين على التطوير ، ويتحدى العاملين ليتفوقوا على أنفسهم ، إنجازاته تتحدث عنه ، محبوب عند الجميع ، صاحب تدرج موزون .

السمة الرابعة عشر : القائد المحترم : يشد من أزر العاملين ، ويثني عليهم بصدق ويريهم تقديره وعرفانه ، ويحترم التزاماته ومواعيده .

السمة الخامسة عشر : القائد الشارح : يشرح للعاملين أهمية وقيمة ومعنى ما يفعلون فيشرح رؤيته بوضوح ، ويشرح أهدافه بوضوح ، ويجيد ويتقن إيصال المعلومة .

استراحة إعلانات :

- تعلن إحدى الشركات عن طلب وظيفة مدير لفتح باب جديد للسياسات الإدارية ، يشترط في المدير المتقدم للوظيفة التالي:

(١) **يرفع شعار الباب المفتوح** : نريد مديرا يفتح الأبواب ويصم أذنه وقلبه .

(٢) **يرفع شعار البرج العاجي** : نريد مديرا يعرف كل شئ ، ويتبع سياسة أنا فقط ، محذوف من قاموسه " لا أعلم " يتبع نظام سحق الأفراد .

- فتشوا عمن لا يمدحون أحدا ولا يعجبهم إنسان ، ولا يكفون عن التوبيخ والتأنيب ؛ تجدوهم في زمرة المكروهين .

السمة السادسة عشر : القائد المفكر : الذي يهتم بتجميع وتوظيف المعلومات لخدمة التفكير ، المصمم لصياغة رسالة المؤسسة ، المبدع والمبتكر والطامح لصعود القمة ، صاحب نظرة عميقة ذات بعد استراتيجي طويل الأجل ، يهتم بالخلوة الانفرادية للتأمل والتصور ، يحب التفكير في التغيير الواقعي .

السمة السابعة عشر : **القائد المحرك** : يهتم ببناء النفسيات ، ومساعدة الأفراد وتطويرهم بالتدريب المستمر ، يعامل الأفراد على أنهم أصحاب طاقات كامنة قابلة للتطويروالنماء، وظيفته الحقيقية اكتشاف هذه الطاقات وتوظيفها نحو الأفضل ، أفعاله لهـــا صوت أعلى من أقواله ، فهو نموذج يحتذى به .

السمة الثامنة عشر : **القائد المؤثر** : يتقن فن الإصغاء إلى الفريق ، يتقن لغة المشـــاعر ويفـــهم الآخرين قبل الطلب بأن يفهموه ، مؤمن بأن نجاح الفرد هو نجاح المؤسسة ، لغة حديثه المبادئ والقيم ، يملك قدرة عالية من الأسلحة النفسية كضبـــط النفس ، والصبر ، يتفهم الآخرين ويتعامل معهم رغم أخطائـــهم مفترضـــا حسن الظن .

السمة التاسعة عشر : **القائد الواضح** : مبادئه وقيمه معلنة ، ويلتزم بها ، ولا يهدم ما بناه ، خطته معلنة ، رؤيته واضحة ، رسالته واضحة ، فهو واضح وليس شخصية محيرة ، لا توجد في مؤسسته أسرار خفية غير معلنة ، يتبع سياسة البـــاب المفتـــوح الحقيقية ، فيفتح بابه ؛ وأذنه للأفراد ، يتصل مع الآخرين بشـــكل واضـــح ومؤثر .

السمة العشرون : **القائد الشجاع** : يعترف وبشجاعة بقصوره وضعفه ويردد **أنـــا جـــاهل** ولا يترعج ولا يغضب من مصارحته بأخطائه ، شجاع بأنه يكفل للجميع حرية المحاولة والخطأ ، يتعلم ممن هو أقل منه مرتبة ، مبتسم دائما ، ولسان حاله إذا أغضبته **شكرا** ، يبادر بزمام الأمور ، يشعر بالمسؤولية ولا يلوم أحدا ، يتذكر حينما يوجه إصبع الإتهام إلى الآخرين أن أصابعه الثلاثة الأخرى تتجه إليه ، شجاع بأنه لا يصيب الآخرين بألم ، ولكنه يحمل الألم .

استراحة وقفات:

إعلان : عندما يقال لك إن كل شئ يسير وفقا للخطة بشكل تام [illegible] تسمع إما لأحمق أو لكذاب .

القتل الحلال : حتى تقتل فريقا : أكثر الأشياء [illegible] إعطاؤهم مهاما دون توفير الأشياء اللازمة لتنفيذ [illegible] .

هل تصدق : أن شركة "ريتز كارلتون" للفندقة تمنح للموظف الصغير ، مسؤولية اتخاذ القرار بإنفاق مبلغ يصل إلى ٢٠٠٠ $ دون أن يتعرض لأي مساءلة على أي إجراء يراه ضروريا لإرضاء أحد النزلاء .

السمة الحادية والعشرون : القائد المتفائل : الذي يعرف نظرية شجرة الخيزران الصينية ، فيعرف قيمة الأرض وزرع البذور ووضع السماد والماء والعناية ويتفاءل ولا يستعجل النتائج ، لأنه يعلم قيمة تفاؤله أن المحصول الممتاز سيأتي في النهاية ، إنه قانون الحصاد مع التفاؤل المشرق .

المواصفات السبع لفريق البنيان المرصوص :

المواصفة	معناها
١- العمل لهدف	يضعون أولا الهدف ، ويحددون لكل عضو دوره بشكل واضح ومحدد ، ويصلون في النهاية إلى شئ مشترك ، مثل فريق كرة القدم، منسجمين تجاه هدف واحد وهو الفوز .

٢- عدم وجود أنانية	النتائج التي تنتج عن الفريق تنسب لكل الأعضاء فيستخدمون شعار نحن ...وليس أنا.
٣- كل عضو يكمل الآخر ولا يكرر الآخر	هناك مثل أمريكي يقول : **إذا كنت موافقا لرئيسك دائما فأحدكما ليس له داع** . لابد أن يكون لكل عضو قيمة واضحة وإضافية ، مثل فريق كرة القدم لا يوجد حارسين في الملعب .
٤- الدافع الأساسي هو الإنجاز	فريق البنيان المرصوص كلامه قليل ، فريق ينقل الفكرة إلى واقع عملي ، إلى إنجاز مصحوب بإبداع فريد ، ولا يهتمون بالإنجاز المظهري المؤقت .
٥- الاستمتاع بتماسك الجماعة	شعارهم الثقة ، الثقة قيمة ليست محسوسة فهي لا تملك شكلا محددا ولكنها تتمحور حول أفعالنا ، وهي رصيد أساسي في القلوب. نجاحهم على المدى البعيد ، محافظين على تماسكهم، يدافعون عن أفرادهم، الثقة هي مصدر ؛ تجعل الأفراد يتشاركون بالمشاعر والأحاسيس .
٦- كل عضو من أعضائه له نفس الحقوق مع اختلاف الأدوار	ليس نفس الحقوق أي نفس الراتب ، بل نفس التقدير والاحترام والسواسية في ذلك .

٧- الانسياب الحر للمعلومات داخـــــل الفريق	وجود الأسرار دليل عدم ثقة ، ويحمل النفوس مالا تطيق فالنفس، تحب معرفة المجهول ، فريق البنيان المرصوص لا توجد أســـرار بينهـــم ، صراحتهم متناهية .

وقفة انموذج عرض للاقتداء :

إمرأة من بني عبد الدار أخبرت باستشهاد زوجها وأخيها وأبيها ، فقالت : **ماذا صنـــع رســـول الله** ﷺ ؟ فقالوا : هو بخير ، قالت : **كل مصـيبة بعدك يا رسول الله جلل** [١]

أي صناعة لفريق مثل هذا النموذج ، جُهزت القلوب ، وبذرت البذور وسقيت بالماء تحت إشراف سيد البشر محمد ﷺ .

إنه النموذج المحتذى لإنتاج جيل **نجاح القرن الحادي والعشرين** .

١- رسائل فتيان الدعوة ص ١٩٣

الملتقى الثالث

للنجاح عشاق وروّاد .. **وللنجاح** بصمة عميقة في النفوس صداها **قالوا في النجاح** هناك **نجـاح وهمي ونجاح** مؤقت .. ولكن **نجاح القرن الحادي والعشـــرين** ، له مذاقه الخاص ، وطلته البهيه ، ورونقه الفيّاض ، نتوقف لالتقاط الأنفاس من خلال محطة **قالوا في النجاح** ..

نستعرض فيها أبجديات **النجــاح** من خلال شخصيات لها دورها القائم واسمها اللامع لتحول أقلامهم مسطرة بصمة لكل **الناجحين** .

نلتقي مع الأستاذ : فيصل أبو الخير لنرحل معه ومع الأخوة القرّاء في موكب من المحبة والإخاء ، لنغوص معه في **محطة قالوا في النجــاح** ، حيث قال :

من أسرار النجاح في الحياة

إن **النجاح** في الحياة بعد توفيق الله لا يشترط له شروط صعبة ، ولا يحتاج إلى متطلبات كثيرة .

لذا فقد رأينا على مر التاريخ أن الناجحين في حياتهم يشتركون في صفات متشابهة منها وجود الرغبة أو الطمـــوح لتحقيق أهداف كبيرة وكذلك توفر مستوى جيــد من الثقة بالنفس وثالثاً القدرة على تنمية قدرات النفس وتطويرها .

ولا يخفى علينا أن هناك عوامل خارجية تساعد على زيادة عدد **الناجحين** في حياتهم في المجتمع مثل وجود البيئة أو الأسرة ذات العادات الحسنة النافعة وكذلك توفر مشكلات أو قضايا في المجتمع أو البيئة تدعو إلى إثارة روح التحدي والمنافسة لدى الأفراد وأيضاً توفر حد معين من الاستقـــرار النفســـي والاجتماعي للأفراد والمجتمع .

المدير العام لمؤسسة القدرات البشرية

فيصل أبو الخير

النجم السابع : عشق الإبداع

تأخرتُ استبقي الحياةَ فلم أجد   لنفسي حياةً إلاّ أن أتقدما

عندها تتعرف :

- العشق الحلال .
- مبدعين عبر التأريخ .
- عشريات أرائك على القمة .

في ظل صراعات الحياة [illegible] مجموعة فائقة ، وفي ظل الدهور [illegible] العقول [illegible] الحاسم في العشق الابداعي ، [illegible] تلك الثروات المنطوية وتطرد الاحتلال الغريب في عقولنا .

عشق الإبداع :

أن يبدو إنتاجك جوهرة وألماس بين مختلف الأجناس ، وتظل صاحب عطاء مشع ومتميـــز وبارز ، **عشق الابداع** أن تصارع الجمود ولا ترضى بالموجود ، وتكسر طوق الصعاب والروتين وتتجاوز النجوم فتنثر ابداعك وجديدك بعين **عشق الابداع** .

عاشق الابداع يكره أن يذوب بين الآخرين ، يريد التميز والتقدم لا الجمـــود والتأخر، يريد إعادة أمجاد العقول الضائعة .

فتقدم **ياعاشق الابداع** ، وسابق فأنت الرابح ، فرحلة الألف ميل تبدأ بخطوة أولها عشق الإبداع .

مبدعون عبر الأزمان :

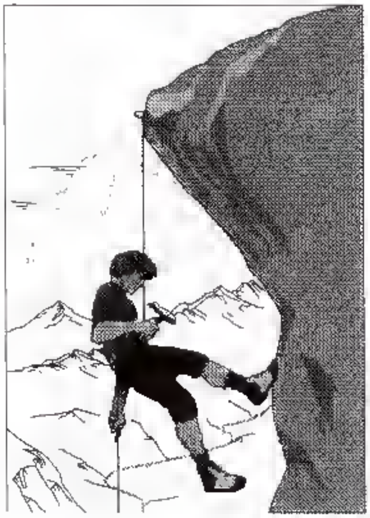
عشق الابــداع هو عشق الجديد المتميز النادر الوجود ، وهي صفة مشتركة لدى كل الناجحين .

عشق الابــداع ليس غريبا عليك فأنت منه وهو منك ، فأنت من زمرة **سلمان الفارسي** وسلمان

أبدع في فكرة حفر الخندق ، وأنت من زمرة **خالد بن الوليد** الذي قابل في مؤته مائتي ألف مقاتل، فأبدع في إحداث أصوات مرتفعة من أبواق ، وإثارة الغبار بالخيل ، فأوهم جيوش الـــروم بوجود المدد الإسلامي الكبير فتراجع الروم ، وهل أنت غريب عن مجهول القادسية عند **ملاقاة الفــرس** ، حيث كانت خيول المسلمين تنفر من الفيلة ، فأبدع فكرة صنع فيلة من طين ، فتأنست به الخيل ، حتى ألفتها ، ففي المعركة لم تنفر الخيل من الفيلة ، وأنت من زمرة **محمد الفاتــح** ومحمد أبدع في فكرة نقل السفن عن طريق البر حين أغلق النصارى المضيق البحري بسلاسل عظ ة .

فالإبداع منك وأنت منه ، عشقه من قبلك **الشافعــي** في تدوين اصول الفقه ، فنتج عنه الرسالة ، وعشقه **البخاري** في تجريد الحديث الصحيح عن الضعيف ، فنتج عنه صحيح البخـــاري ، وجئت أنت لتكمل المسيرة ، وتنتج **نجاح القرن الحادي والعشرين** .

عشريات أراك على القمة :



ولعشـــق الإبداع أبعاد متمثلة في صعـــود القمـــم من خلال العشريات ، وضعت لتلهب الحمـــاس ، وتطرد المحتلين من عقلك وتثق بقدراتك وتعشق الابداع .

أولاً : أنت فريد :

يُذكر أن أحد المزارعين في إفريقيا كان يملك مزرعة ، فسمع بإندفاع الناس للبحث عن حقـــول الألماس في باطن الأرض ، وأن منهم من حقـــق ثراء من ذلك ، فبـــاع مزرعتـــه وذهب يبحـــث عن الألمـــــاس ،

وبحث كثيراً وأنفق أمواله ، و لم يعثر على شئ حتى افتقر وانتهى به الحال إلى الغرق في أحد الأنهار ، وبينما كان الرجل الذي اشترى مزرعته يعمل بها ويحفر الأرض عثر على حجر غريب الشكل فوضعه جانباً و لم يهتم به ، حتى رآه بعد مدة رجل يعرف الألماس فكشف عنه ونظفه فإذا ذلك الحجر قطعة ألماس وإذا تلك المزرعة من الحقول الغنية بالألماس .[1]

تُرى كم من الناس كصاحب المزرعة الاول ؟ أنت شيء لم يسبق له التأريخ ، ولن يأتي في الدنيا له شبيه ، الإبداع في داخلك ، انثره على الأرض ليتحسسه الآخرون إنها الحرب الخاسرة أن تكون غيرك ، فأنت أنت .

فأنت حينما تكون غيرك تشعل حرباً لقتل إبداعك ، فأنت أقوى من جيوش **هتلر** لو أردت ، أنت تملك أقوى حافز وأقوى سلاح هو تفردك "**كل ميسر لما خلق له** "[2] قانون نبوي عظيم في التقسيم فأنت مبدع في جانب ، فافهم نفسك واكتشف إبداعك ، انطلق من طاقة الأعماق الهائلة فأنت قادر على عشق الإبداع ، فأنت لست جرم ، بل أنت عالم **القرن الحادي والعشرين** :

وتزعمُ أنك جرمٌ صغيرُ وفيكَ انطوى العالمُ الأكبرُ .

فقيمتك ما تحسن ، فأحسن **عشق الإبداع** فأنت فريد ...

ثانياً: أنت جاهل :

أنت في اللحظة التي تشعر فيها أنك عالم وتفهم كل شئ نبدأ خطوات السقوط تتسارع إليك ، مهما وصلت في قمة العلم ، وقمة النجاح فأنت جاهل وقاصر في جوانب ، حينها تلتهب شعلة الارادة للتعلم في نفسك **فتعشق الإبداع** .

١- طريق النجاح ص ٤٤

٢- أخرجه البخاري برقم ٤٩٤٩ ومسلم برقم ٢٦٤٧

ثالثاً : أنت قوي بأخيك :

لأنك تعشق الإبداع ، تحتاج إلى معين ، وبالذات في وقت الكبت والوحدة والغـــربة ، عندها اقضِ وقتك مع مُعينٍ مُبدع ، يساندك ويعينك ويقويك ، فيقوي فكرتك ويبلـــورها ، هناك نماذج عديدة لأناس مبدعين حاول التعرف على أكـــبر عدد من هـــؤلاء المبدعين ، جالسهم لتضمن **عشق الإبداع** .

رابعاً : الشعور بالألم والمعاناة :

الشعـــور الجاد بالألم ، ليس المصطنـــع ، بل تشعر بشعور الصادق المحترق على الأمة ، أن تحترق على جمودك ، أن تحترق على الروتـــين القاتـــل ، أن تحترق على إبتعاد الناس عنك لنظرتك القاصرة ، عندها يشع النور تجاه **عشق الإبداع** .

خامساً : الوضوح :

حدد مجالات ابداعـــك ، إعرف أين موقعك الآن ؟ وأين تريد أن تصل ؟ فعندما تســـير في عكس إتجاه تميزك وإبداعك تنهار وتستسلم ، فوضوح الهدف يؤدي إلى وضوح التصـــور ، ووضوح التصور يؤدي إلى وضوح الطريق ، عندها تستعمل الوسائل المناسبة لهذا الطريق . فالإبداع يحتاج للوضوح لتجميع القوى العقلية لتحقيق ذلك الهدف ، فعشـــاق الإبـــداع يعرفون طريقهم ويسخرون جميع إمكانياتهم للوصول بطرق إبداعية متميزة ، فهذا **زيـــد بن ثابت** حينما وضع هدف تعلم السريانية ووضح طريقة تعلمها في سبعه عشر يوماً .[1]

١- أخرجه الترمذي برقم ٢٧١٥ وأحمد برقم ٢١٠٧٧

سادساً : كن حراً :

لا تكن عبداً إلا لخالقك ، فأنت تقرر ما تريد ، وتقرر ما نفعل فأنت لست مجبوراً ، وأعلم أن الذي يُجبر على الجلوس في مكان ما ، لن يبدع ، قد ينجح لكن لن يبدع ، لن تبدع إلا إن كنت حــراً طليقاً ، تفكر أنت لا غيرك ، تتصرف بما تريد أنت نعم لاشك أن هنــاك تقليد ، ولكن فرق بين تقليد عن علم ، وتقليد نابع عن غير وعي ولا تفكير ، عندما تكون حراً طليقاً **تعشق الإبداع** .

سابعاً : كن طموحاً :

صاحب أحلام وليس خيال ، واسع الأفق يُقبل على المستقبل بقوة ، ولايخاف من المجهول ، لأنه يعلم أن البديل المستقبلي لن يكون أفضل مما هو متاح ، صاحب تخيل ورؤية إبداعية ، يحلوه نشوة الإبداع ، ويحب التحدي ويعشق التحليق :

كُن رجلاً رجلُه في الثرى وهامةُ هِميته في الثريا

ثامناً : الإنعزال المؤقت :

يبتعد عن الضجيج والملهيات والشواغل ، ويترك الميدان لوقت بلمس الهواء قلبــه وعقلــه ، يستشعر عجزه وذله ، ويُكثر السجود لله تعالى ، ويلهج لسانه بالدعاء ، ويشحذ ذهنه ويقوي من فكره ، متأملاً متفكراً فيمن حوله ، متذكراً **شيخ الإسلام ابن تيمــيه** ، حيث كان يخرج للبراري ويضع جبهته على التراب ساجداً منضرعاً : " اللهم يامعلم إبراهيم علمني ، ويامفهم سليمان فهمني " .

تاسعاً : النظر من زوايا مختلفة :

فالإبداع مثل الشكل الهندسي له جوانب متعددة ، وليس له شكل معين أو منظم ، وعندما تقلب الشكل الهندسي في اتجاهات متعددة يتكون الإبــداع فالنظر من زاوية واحدة يــولد الجمود والكسل في طلب الإبداع .

عاشراً : صبر الجبال :

الصراعات الذهنية والداخلية ، والصراعات مع الآخرين من قتل المألوف وتحطيم الأفكار ، وتصعيب تطبيقها كل ذلك يحتاج إلى صــبر الجبال ، صبر غير عادي ، صبر بعــدم اليأس والركون إلى المحطمين ، صبر ممزوج بالتوكل على الله ، ممزوج بالرضى المتفائل بالنصر .

عشاق الابداع : أصحاب همم عالية ، أفكارهم متقدمة على زمانهم ، إن وراء كل إبــداع رجل ناجــح آمن بفكــرته ، عمل عليها حتى وصل إلى هدفه عندها أراك على القمــة ، فتكون نجماً **عاشقاً للإبداع .**

النجم الثامن : قيادة الحوار

نحن لا نملك عقول الآخرين ، ولكن نملك فقط الطــرق علــى باب العقول وبلياقة ، وقد نُمنع من الدخول وقد ندخل ولكن لا يستضيفنا العقل الآخر فنفشل في الاقناع . نسيبة المطوع

عندها تجيد :

- هندسة الحوار .
- التأثير من خــلال جلســات الحوار .
- التجوال العقلي .
- الإرشاد الغير مباشر .
- قانون الحصاد العظيم .
- أهم سؤال على الإطلاق .

إذا أردت من أمامي أن يصبح مهندســاً ، فعلي أن أعلمه كيف يُصلح الأجهزة من الأعطال ، كذلك النجــاح ، إذا أردت أن تعلم الآخريــن **صناعــة النجــاح** فدربه وعلمه قيادة الحوار ، الحوار الذي يجعلك تتعمق فيمن أمامك وتعرف أسراره وتصل إلى النتيجة المطلوبة بشرط إتقان القيادة .

إن الهــدف الأساسي من قيادة الحــوار هو قيادة الإنسان الآخــر من جادة الخطأ إلى جادة الصواب دون إشعاره بفوقية تحويل مجرى القرار .

هندس حوارك :

القيادة في الحوار المعنى الأصيل الذي نتعلمه من كتاب ربنا وسنة سيدنا محمد ﷺ ، فالقرآن الكريم – مع جلال الله وعظمة قدره – يخاطب البشر بإسلوب الحوار ويعرض آراءهم وبشكل مميز ، مع أنه قادر على الإرشاد الفوقي ، أما نحن البشر على ضعفنا وتقصيرنا فنعلم الآخرين وبيدنا المطرقة ، نحاول وبقوة إقناع الآخرين بما نريد من معلومة .

إن الرفق سيد الاخـلاق ، وما دخل على شيء إلاّ زاده جمـالاً وحسنا ، ويجعل المحاور ينظر إلى الأمور من قمة الهدوء النفسي مستشعراً بالشفقة على تلك الزاوية غير الصائبة التي يطل عليها عقل الإنسان الآخر ، فيعمل ذلك الرفيق للأخذ بيد مخالفه من زاويـة تفكيره الخاطئة ليسـير معه سوياً بلطف المحب المسؤول إلى جادة الصواب ، بغمر هذه المسيرة المصيرية جمال التواصي المرتبط بالحكمة والحسنى لهذه المعلومة القيّمة المنقولة بين عقول وقلوب المتحاورين .

هناك حقيقـة مهمة أن هناك مسافة بين عقلي وعقل الطرف الآخر ، عليَّ أن أجتازها باستخدام وسيلة المواصـلات المناسبة وطرق باب ذلك العقـل بلياقة تناسب صاحب الدار ، ومنطق تهشيم الباب لن يعطيني القوة بالدخـول ، وحتى لو دخلنا لن أتملك بالقـوة إحداث التحويل الإداركي المطلوب في العقل الآخر .

جلسات الحوار :

ذكرت بعض الدراسـات أن الإنسان لا يتذكر بعد شهـر سوى **١٣%** من المعلومات التي حصل عليها عن طريق السمـع ، في حين أنه يتذكر بعد شهر **٧٠%** من المعلومات التي حصل عليها عن طريق البصر ، أما المعلومات التي حصل عليها عن طريق الحوار والنقاش والمشاركة فإنه يتذكر بعد شهر **٩٥%** منها [1] .

١- ٣٣٣ تقنية للتدريب والإلقاء المؤثر ص١٠

وهي مقولة **للحكيم الصيني كونفوشيوس :" قل وسوف أنسى ، أرني ولعليّ أتذكر شاركني وسوف أتذكر"** .

إن أعظم ما ينمي العلاقات الإنسانية ويطورها تلك الجلسات الهادئة ، جلسات الحوار الهادفة ، بها تزرع القيم ، والمبادئ ويُصنع الرجال ، " انظر مثلاً لكتاب **الشافعي الأم** كان ثمرة محاورات رأسها الشافعي ، وليس هو من تأليفه كباحث متأمل على إنفراد " [1]

الإنسان بحاجة إلى جلسات الحوار الهادفة التي يشعر فيها بإخراج ما دفن في قلبه من آلام ومآسٍ ترسبت من خلال الحياة ليُنفّس عما في صدره ، بحاجة إلى من يخاطب عقله الباطن .

بالحوار تفهم من أمامك وتسمع الآراء وتصحح الأفكار وتزداد الألفة والعاطفة والقبول بين الطرفين .

حاسوب الحوار :

نحن نعاني في كثير من الأحيان من صعوبة توصيل ونقل الأفكار ، وعندها ترتفع الأصوات وتسمع ترديد مقولة " **لم تفهمني** " ونعاني من فقد الشعور بالألفة في جلسات الحوار ، ونعاني من خسران العلاقات في جلسات الحوار ، فتفرد العضلات الفكرية ويكثر اللغط ، وتُفرض الأفكار ، حينها يعلن الحكم إنتصار الطرف الآخر ، ولكن للأسف مع خسران وموت القلوب .

حينما نقول : ما عليّ قلته وهذا جهدي ، وأنا نيتي طيبة ، ... إلخ ذلك من الكلمات التي تشير باللآئمة للأطراف الأخرى ، وتُشير إلى عدم فهم في تقنية الحوار .

إن الحوار كالحاسوب الآلي ما هو **إلا وسيلة تحتاج إلى مدخلات خاصة تناسب المخرجات المطلوبة ، وكلما أرجع الإنسان المحاور بفشل إلى تصوره في تقنيات الحوار أحدث تقدماً مع نفسه وذلك بدراسة أسباب الفشل ثم التغلب على السلبيات .**

١- ربانية التعليم ص ٤٦ بتصرف

عندها وجب على الإنسان الساعي إلى **صناعـــة النجـــاح** أن يتقن قيادة الحوار ، ويعلم أن النوايا الطيبـــة لا تكفي لكي يوصل المعلومة إلى العقل الآخر ، ويعلم أن من ربط فكرته بألم المطرقة كان مصيرها سلة المهملات .

إحدى وعشرين تقنية لقيادة الحوار :

وهي تقنيات مبسطة تلهب الحماس لتعلم قيادة الحوار من الكتب المعتمدة ،وأعظـــم هذه المعاني في الحوار موجودة في كتاب الله وسنة سيدنا محمـــد ﷺ مثلتها على شكل شاشتين شاشة التقنيات وشاشة العرض الرباني .

شاشة التقنيات	شاشة العرض الرباني
• **حدد :** حدد مستمعك ، حدد هدفك ، حدد أن تكون قائدا فيتغير الموقف أم مقودا فتكون سلبيا . • **القرب النفسي :** السماح بالجلوس إلى جوارك ، وعدم زجره ، وأن تصدق في حبه وبلا شروط كل ذلك يدل على القرب . • **النظر بمنظاره :** حتى تنقل الإنسان الآخر من زاويته إلى زاويتك، فأبدا بأن تنتقل أنت إلى زاويته ثم تسير معه إلى زاويتك ، فيعتقد أنها زاويته .	عن أبي أمامـــة رضي الله عنه : أن فتى شابـــا أتى النـــبي ﷺ فقال: يارســـول الله إئذن لي بالزنا ، فأقبل القوم عليه فزجروه ،وقالوا : مه مه ، فقال ﷺ : **أدن** ، فدنـــا ،منـــه قريبا ، قال : **إجلس** ، فجلـــس ، فقال : **أتحبـــه لأمك** ؟ قال : لا والله ، جعلني الله فداك ، قال: **ولا الناس يحبونه لأمهاتهم** ، قال : **أتحبـــه لأختـــك** ؟ قال : لا والله ، جعلني الله فداك ، قال : **ولا الناس يحبونه لأخواتهم** ، قال : **أتحبه لعمتك** ؟ قال : لا والله جعلني الله فداءك ، قال : **ولا الناس**

- **إبدأ بنقاط الإتفاق :**

دع الرجل الآخر يكثر معك نقاط الالنقاء .

- **إثارة السؤال :**

فالسؤال مصدر إثارة للأنتبــاه لأن فيه مجهولاً وترغيباً فتحبه النفس .

- **اللمسات الحانية :**

وضع اليد على الصــدر ، الكلمــة الطيبـــة ، الدعاء ، العين المشفقة ... الإكثار من اللمسات السحرية .

- **حسسه بالإهتمام :**

التواضــع له ، الإبتسامــة ، الكُنى ، التكلم بما يناسب إداراكــه وعقلــه ... ، عندها يحـس بالإهتمام .

- **الخلفية المسبقة :**

السؤال عن إهتماماتــه وهمومــه ومشاكلــه ، ونفسيته ... تشعره بأنك تعرفه جيداً .

- **التأدب :**

بالتواضع ، عندها تملك أقوى ســلاح للتأثــير وجذب الآخرين ، أن تتأدب حتى مع من هــم

يحبونه لعمــاتهم ، قال : **أتحبه لخالتك ؟** قال : لا والله جعلني الله فــداءك ، قال : **ولا الناس يحبونه لخالاتهم .**

فوضع يده عليه وقال : **اللهــم إغفر ذنبه وطهر قلبه واحصــن فــرجه** ، فلم يكن الفتى بعد ذلك يلتفت إلى شئ .[1]

عن أنس ﷺ قال : كان رسول الله ﷺ أحسن الناس خلقا، وكان لي أخ يقال له ، أبوعمير وهو فطيم ، كان إذا جاءنا قال : **يا أبا عمــير ، ما فعل النغــير** وهو طائر صغــير ، لنغر كان يلــعب به ، وربمـا حضرت الصلاة ، وهو في بيتنا ، فيأمرنــا بالبساط الذي تحته فيكنس ثم ينفــخ ، ثم يقوم ونقوم خلفه فيصلي بنا [2] .

يروى أن عتبة بن ربيعة جلس إلى رسول الله ﷺ فقــال له : يا ابن أخـــي ،إنك منا حيث قد علمت من السلطة في العشيرة والمكــان من النســب ، وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم ، فرقت به جماعتــهم ،

١- أخرجه أحمد برقم ٢١٧٠٨ ورجاله ثقات

٢- أخرجه البخاري برقم ٦٢٠٣ ومسلم برقم ٢١٥٠

أقل منك عمراً ومعرفة .

• **كن أذناً صاغية :**

تسمع أكثر مما تتكلم ، ولا تقاطع ، وأن تمنح الفرصة للتعبير عما بالداخل ولو كان باطلاً .

• **إحترام الذات :**

مجرد سماعك له ، وإفراغ ما بدلوه لدلوك ، ونوجيه كل أعضائك تجاهه ، يدل أنك تقول له : " **أنا أحترمك مهما خالفتني** " ثم تترك له حرية الإختبار ، لأن المفروض مرفوض ، والمطلوب مرغوب .

• **اصبر واحلم :**

حينما تتقبل الآخرين كما هم ، وتصدق معهم وتصبر تجاههم يسمح لك بالتجوال في عقولهم .

• **لاتغضب :**

شعار إرفعة كثيراً وردده داخلياً وخارجياً، فالغضب هو الكمين الفتاك لمنع دخول المعلومات واستقبالها ، وهو أشرس سلبيات الحوار .

إمتصاص الغضب والكلام الهادئ يجعلك متزناً

وسفهت به أحلامهم وعبت به آلهتهم ، وكفرت به من مضي من آبائهم ، فأسمع مني أعرض عليك أموراً لعلك تقبل بعضها .

فقال رسول الله ﷺ : **قل يا أبا الوليد أسمع** ؟ فقال له عتبه ما قال ، حتى إذا فرغ قال له : **أو قد فرغت يا أبا الوليد** ؟ قال: نعم ، قال : **فاسمع مني** ، قال : أفعل ، فأخذ رسول الله ﷺ يتلو عليه من سورة فصلت حتى إذا انتهى إلى الآية موضع السجدة منها وهي الآية ٣٧ سجد ثم قال لعتبة : **قد سمعت يا أبا الوليد ، فأنت وذاك** ، فقام عتبة إلى أصحابه فقال بعضهم : نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بوجه غير الوجه الذي ذهب به، وطلب عتبه إليهم ؛ أن يدعو الرسول ﷺ وشأنه فأبوا وقالوا له : سحرك يا أبو الوليد بلسانه.[1]

١- أخرجه أبو يعلى في مسنده برقم ١٨١٨ وابن إسحاق في المغازي ١/١٨٥ وحسّن سنده الألباني رحمه الله

واضعاً هدفك في ذهنك لا يغيب عنك .

• **الإرشاد الغير مباشر :**

أسلوب حواري متميز ، فتصدق في تعليمهم ، فيتوجهوا إليك ، ويستقبلوا حديثك .

وهو أسلوب جذاب ومميز ، به تصحح المعلومات ، ونتكم عن ذات الطرف الآخر " **كم تعبد أنت ؟** " " **إذا أصابك الجوع** " " **ولدك** " فالناس تحب ذواتها ويضعوها في أولوياتهم .

• **المحاورة المنطقية :**

التي تفرق بين المشكلة وصاحب المشكلة ، وتخاطب العقل الباطن، عندها يتفاعل بالإجابة ، لأنه يعلم الحقيقة من داخله فيستيقظ الايمان وتعود له روح الحياة .

• **دعه يكتشف الحقيقة :**

نعم هو ، وليس أنت عندها يفرح ويحس بالإطمئنان ، فيصل للمعلومات بنفسه دون إشعار من الآخرين ودون إرشاد فوقي ، وليكن حوارك مستنداً للدليل ، وعندها تكون موضوعياً .

روي أن قريشاً أرسلت أحد زعمائها وهو **حصين الخزاعي** وكان من الحكماء العقلاء المتكلمين ليفاوض الرسول ﷺ في سب آلهة قريش ، فلما دخل حصين على الرسول ﷺ قال له : يا محمد بلغنا أنك تسب آلهتنا وتسفه عقولنا ، لقدكان أبوك وجدك حصينة وخيراً ، فقال له الرسول ﷺ : **ياحصين إن أبي وأباك في النار ، ياحصين كم إله تعبد** ؟ قال : سبعة ، واحد في السماء ، وستة في الأرض ، فقال الرسول ﷺ : **ياحصين إذا أصابك الجوع والفقر فمن تدعو** ؟ قال : الذي في السماء ، فقال الرسول ﷺ : **إذا عُدمت الولد فمن تدعو** ؟ قال الذي في السماء ، فقال له الرسول ﷺ : **فيستجيب لك وحده وتشرك معه غيره !** وهنا تنبه حصين واقتنع بما قاله الرسول ﷺ ، ثم عرض له الرسول ﷺ الإسلام فأسلم حصين[1] .

١ـ أخرجه الترمذي برقم ٣٤٨٢ والطبراني في الكبير ح/١٨ص١٧ ومشكاة المصابيح برقم٢٤٧٦

• **هجرة الـ "لا" :** لأنها تقول أنك مخطئ ، كلمة " لا " محطمة للآخرين، وتزيد من العناد وتجعله لا يرتد عن كبريائه، فمن يمشي هوناً يمشي دهراً ، فكلمة " لا " كالمطرقة على الرأس .	قال تعالى : ﴿ أَلَمْ تَرَ إِلَى ٱلَّذِى حَآجَّ إِبْرَٰهِـۧمَ فِى رَبِّهِۦٓ أَنْ ءَاتَىٰهُ ٱللَّهُ ٱلْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ رَبِّىَ ٱلَّذِى يُحْىِۦ وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا۠ أُحْىِۦ وَأُمِيتُ ۖ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ فَإِنَّ ٱللَّهَ يَأْتِى بِٱلشَّمْسِ مِنَ ٱلْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ ٱلْمَغْرِبِ فَبُهِتَ ٱلَّذِى كَفَرَ ۗ وَٱللَّهُ لَا يَهْدِى ٱلْقَوْمَ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴿٢٥٨﴾ ﴾ (١)

لمسات مشرقة :

• **كن شجاعا :**

وبلا خجل من قول لا أعلم في مسألة لا تعلمها ، فلا تتعالم ، والصدق قوة المحاور .

• **همك الحق :**

الوصول للحق ، فراقب قلبك ، وفرق بين موقف النفس والقناعة التي تتبناها وابتعد عن الهوى ، وأطرده من قلبك .

١ــ [سورة البقرة:الآية ٢٥٨]

• **قانون الحصاد :**

إن الأسلوب الراقي في إدخال المدخلات لابد أن يخرج بمخرجات ما أردت ، وبالقيمة التي تحددها، فعندما تنجح بالدخول إلى عقل الإنسان الآخر وبلياقة تناسب صاحب الدار ، عندها يُسمح لك بالتجوال السياحي والتحويل الإدراكي في العقل الآخر .

وانظر لقصة تحريم الخمر ، وبالتدريج ، وبالأسلوب الراقي الفريد ، عندها يقول لهم ﴿ فَهَلْ أَنتُم مُّنتَهُونَ ﴿٩١﴾ ﴾ (١)

عندها يقول قانون الحصاد : **انتهينا ربنا ، انتهينا ربنا .**

• **أهم سؤال :**

قبل البدء بجلسات الحوار ، وبصدق : **ما هي نيتك ؟** هل تريد أن تفرد عضلاتك الفكرية على محاورك ؟ إنك مهما خدعت البشر لن تخدع رب البشر ، فالقلوب بين أصبعين من أصابع الرحمن يُقلِّبها كيف يشاء ، اسأل الله أن تصدق نيتك .

إنها تقنيات الإشراق إحفظها لقيادة حوارك ومن ثم قيادة **صناعة النجاح .**

١- [سورة المائدة:الآية ٩١]

الملتقى الرابع

للنجاح عشاق وروّاد .. **وللنجاح** بصمة عميقة في النفوس صداها **قالوا في النجاح** هناك **نجـــاح** وهمي **ونجاح** مؤقت .. ولكن **نجاح القرن الحادي والعشـــرين** ، له مذاقه الخاص ، وطلته البهيه ، ورونقه الفيّاض ، نتوقف لالتقاط الأنفاس من خلال محطة **قالوا في النجاح** ..

نستعرض فيها أبجديات **النجـــاح** من خلال شخصيات لها دورها القائم واسمها اللامع لتحول أقلامهم مسطرة بصمة لكل **الناجحين** .

نلتقي مع الدكتور: علي الحمادي لنرحل معه ومع الأخوة القرأّء في موكب من المحبة والإخاء ، لنغوص معه في **محطة قالوا في النجـــاح** ، حيث قال :

النـــجاح

النجاح كلمة جميلـــة ، تهفو إليها النفوس ، وتصبو لها القلوب ، إنها كلمة مدوية ، عشقها العلماء ، وهام بها الجهابذة العظماء ، ولم ينفر منها إلا الذين رضوا بالدون ، وقبلوا أن يسطروا على هامش التأثير وفي ذيل القافلة .

لقد سطر لنا التاريخ نماذج مشرقة **لصناع النجاح** ورواده ، الذين سادوا وقـــادوا وتركوا بـــصماتهم في سجل الحياة ، فهذا **عمر بن عبد العزيز نجح** في بناء دولة إسلامية لم يشهد التاريخ من بعدها مثيلاً ، فأمن الناس على أنفسهم وأهليهم وأعراضهم وأموالهم ، وعزوا فلم يجرؤ أحد على إذلالهم وفاض المال حتى لم يجدوا من يأخذه ، وكل ذلك في سنتين لا غير !! .

وقد فر **عبد الرحمن الداخل** إلى الشام بعد سقوط الدولة الأموية من أيدي العباسيين ، فلم يرضه ما آل إليه أمره ، فأبى إلاّ **النجاح** ، فشيد ملكاً عظيماً في قعر بلاد النصارى ، وأقام حضارة إسلامية دامت قروناً طويلة ، أخرج الله بها الغرب من ظلمات جهلهم إلى علم سادوا اليوم به الدنيا !!

وهرب الطفل الرضيع ، **صلاح الدين الأيوبي** مع أبيه وعمه وجميع أهله فاراً من القتل المحتم ، وكاد والده أن يفتك به لما جاع فصاح وأوشك أن يكشف أمرهم في جنح الليل ، لولا قدر الله عز وجل الذي حماه بيد عمه الذي أدخله صندوقاً فأسكته ، ثم تمر سنوات ليست طويلة في عمر الأمم ، وإذ بهذا الطفل الطريد ينجح في دخول بيت المقدس ، فيكسر الصليب ، ويرفع راية التوحيد ، ويحدث تغييراً عجز أكثر من ألف ومائتي مليون مسلم أن يحدثوه اليوم !!

وهذا مانديلا عاش ثمانية وعشرين عاماً في سجن جنوب أفريقيا ، وكان يرنو إلى النجاح ويؤجج عوامله وهو في سجنه ، حتى أخرجه حاكم جنوب أفريقيا مرغماً من سجنه ، وأصبح مانديلا هو الحاكم ، والحاكم السابق اليوم في طي النسيان ، فيا للعجب !!

والمرأة الحديدية تاتشر كانت بائعة مغمورة في أحد المحلات التجارية ، وإذ بها بعد ذلك تصبح رئيسة لوزراء بريطانيا !!نعم ، إنه التصميم على تغير الواقع والسعي إلى ذلك ، وقد سئل **أحد الزنوج** ، وكان مليونيراً ، فقيل له : كيف أصبحت مليونيراً ؟ فقال : بأمرين ، ومن فعلها فسيصبح مثلي ، فقيل له : ما هما ؟ فقال : الأمر الأول أنني قررت أن أصبح مليونيراً ، والأمر الثاني أنني حاولت أن أصبح مليونيراً !!

إن النجاح يحتاج إلى أناس عقلاء أذكياء ، لهم همم عالية ، لا يرضيهم الواقع المعوج ، ولا يركنون إلى حال الرديء ، نفوسهم متعلقة بالسماء ، وهممهم كالجبال الشم الشامخات ، وهم في حركة دائبة ، لا يكل أحدهم ولا يمل ، لسان حالهم أبانه الدكتور القرضاوي فقال :

قالوا : السعادة في السكون ... وفي الخمول وفي الخمود
في لقمة تأتي إليك ... بغير ما جهد جهيد
في أن تقول كما يقال ... فلا اعتراض ولا ردود
في أن تسير مع القطيع ... وأن تقاد ولا تقود
قلت : الحياة هي التحرك ... لا السكون ولا الهمود
وهي التفاعل والتطور ... لاالتحجر والجمود
وهي الشعور بالانتصار ... ولاإنتصار بلا جهود
وهي التلذذ بالمتاعب ... لا التلذذ بالرقود
هذي الحياة وشأنها ... من عهد آدم والجدود
فإذا ركنت إلى السكون ... فلذ بسكان اللحود

وأخيراً استعن بالله عز وجل ، وأساله التوفيق والسداد ، واحرص على إخلاص نيتك ، فليس النجاح هدف بحد ذاته وإنما هو وسيلة لتحقيق مرضاة الله فيما ينفع الناس .

د.علي الحمادي

نجوم النجاح التسعة

النجم التاسع : جدد حياتك

اعط كل ذي حق حقه

سيد البشر محمد ﷺ

عندما تتعرف على :

- الاستمتاع بتجديد الحياة .
- رباعية الطاقة الداخلية .
- تنمية الطاقات .
- مراجعة الحسابات .
- قانون الحصاد المميز .
- رفع المعنويات .
- الإدارة بالمراجعات .
- الكتاب المنسي ؟
- سر المواصلة والمعايشة .

هناك طاقات وحاجات للإنسان ، وسواء اعترفنا بها أم تجاهلناها ، فمازال بداخلنا ما يؤكد أن هذه الحاجات موجودة ، أنها منقوشة بداخلنا ، ومكتوبة في فلسفة الحياة عبر الأزمان كأماكن مهمة للإشباع والتجديد .

جدد حياتك هي النجمة التي تحيط ببقية النجوم لأنها هي التي تجعل ممارسة النجاح أمر ممكن .

جدد حياتك هي صدى الهموم ولحظات الترقب والقلق ، حينما تشعر بانعدام في العلاقات ، وانهدام في رسالة الحياة وانهدام لقوى داخلية ، عند ذلك تشعر بالضعف ، فنقول لك **جدد حياتك** .

الطاقات الأربع :

للإنسان أربع طاقات هي : **العقل** ، **الجسد** ، **العاطفة** ، **الروح** ، إنماء الطاقات بتجديد الحياة في كل جانب ، عندها تعطي الضوء الأخضر لممارسة الحياة بشكل أفضل وأكثر فعالية ، وذلك مثل عضلات الإنسان ، فالعضلات موجودة وسر بقاءها بشكل نافع ومفيد هو التمرين والتدريب .

كذلك الإنسان لديه طاقات في عقله وسوف تضعف إذا لم ينمها ويدربها ، وكذلك العاطفة ، فالإنسان الخالي من العاطفة ، الذي لا يعرف أن يقول كلمتين نافعتين لن يواصل التواصل في علاقاته ، وسوف تذوب وتنهار .

أولا : العقل :

عقل الانسان ينمى بثلاثة أمور :

أولها : القراءة :

فليس لك خيار إلا القراءة ، لأن القراءة فيها المنطق والحجة والإقناع ، إن الثقافة لن تنمو دون تخصيص وقت يومي للقراءة ، القراءة النابعة من تركيز ووعي ، فأول ما أنزل ﴿ ٱقۡرَأۡ بِٱسۡمِ رَبِّكَ ٱلَّذِي خَلَقَ ﴿١﴾ ﴾ (١)

ثانيها : استقلال الذات والحرية :

الإحساس بحرية التفكير ، فلا يوجد أحد يفكر غيرنا ، حتى ولو كان الأب والأم ، فدورهما مساعدتنا على التفكير السليم .

---

١ - [سورة العلق:الآية ١]

إن معظم الناس يلغي عقول الآخرين بمقولة " **أنا أكبر منك ، إذاً أنا أفهم منك** " فمعناه لا تفكر ، دورك أن تتبعني ، متناســـياً ان من اوائل القضايا التي حاربها الإســلام التقليـد ﴿ بَلْ قَالُوٓاْ إِنَّا وَجَدْنَآ ءَابَآءَنَا عَلَىٰٓ أُمَّةٖ وَإِنَّا عَلَىٰٓ ءَاثَٰرِهِم مُّهۡتَدُونَ ﴿٢٢﴾ ﴾[1]

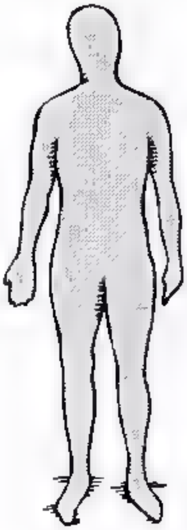
التقليد النابع بغير حجة وبينه تؤيده ، وبدون وعي ، فان مصدر ذلك تقديس الغير ، عندها يُلغى العقل .

إن ديننا الإسلامي يحترم العقول ويقدر المواهب ، ويقدر آدمية البشـــر ؛ بأنهم يعرفـــون ما يضرهم وما ينفعهم .

ثالثها : الفهم المتوازن للحياة :

بجوانبها المختلفة ، والاحتكاك بأهل الاختصاص فيزيده في الفهم والوعي ، ويؤدي الى معرفة الواقع وكيفية التعامل معه .

ثانيا الجسم :



الجسم ينمى بثلاثة أمور :

أولها : الحركة :

والتمارين الرياضية ، فلا تسمح للكسل والمرض أن يسقطاك .

ثانيها : الغذاء السليم :

إختيار طريقة للغذاء ، وذلك للمحافظة عى صحة الجسم ، واختيار أنواع مناسبة لفعالية الجسم ، كترتيب مواعيد الطعام ، ... إلى غير ذلك .

ثالثها : الإيمان وتقبل الهزيمة :

١- [سورة الزخرف:الآية ٢٢]

وهي رياضية نفسية ، تجعل كل جوانب حياتك تسير بشكل متوازن ، ألا تلاحظ في **غزوة أحد** ، هزيمة المسلمين هي التي بعثت الروح في الجسم في **حمراء الأسد** ، فلم يشارك إلا من شارك في غزوة أحد تحت الآلام والجراح ، عندها انتصروا ؛ لايستفيد الإنسان بقدر ما يستفيد من أخطائه ، تتعلم من الخطأ أضعاف ما تتعلمه من الصواب بشرط الإستعداد لتقبل الهزيمة ، أما الذي يتكبر سينهار في يوم ما .

مقولة ادارية

المدير الناجح : لا يعاقب على الخطأ ، يعاقب على تكرار الخطأ ويعاقب على عدم المبادرة والمحاولة .
فاسمح للناس أن يتصرفوا ، وعندها سيخطئون ، وبلا شك عندها سيتعلمون من أخطائهم .

ثالثاً : العاطفة :

العاطفة تُبنى بالمبادئ الصادقة ، النابعة من الأمن الداخلي ، وهو لا يأتي مما يعتقده الناس فينا ، أو كيف يعاملوننا ، ولا يأتي من النصوص التي أورثونا إياها ، ولا يأتي من ظروفنا **بل ينبع من الداخل ، من مبادئنا القويمة القابعة في أعماق عقولنا وقلوبنا** من الحياة المليئة بالحب الصادق ، وخدمة الآخرين ، ومساعدتهم بطرق تنم عن عاطفة جياشة وحب صادق ، تعامل مع علاقة العاطفة كالبنك ، تعامل على أنها حساب في بنك ، إذا كنت في بنك وعندك حساب ، وسحبت منه سوف ينقص ، وإذا كنت دائماً تسحب ما تودع فسوف تكون في يوم ما مفلساً .

الحساب المصرفي يضمن لك علاقة ذات مدى بعيد ، فكر في علاقاتك بهذا الاسلوب ، فكل كلمة قاسية هي سحب من الرصيد، كل خطأ تخطئه تجاه شخص لك معه علاقة هو سحب من الرصيد ، كل وعد تعده ، وتُخلف هو سحب من الرصيد ... تخيل بعد تلك العلاقة هل تتوقع حب وألفة .
فإذا أردت زرع قيمة أو تصحيح سلوك ، فاستعرض حسابك وسوف تعلم النتيجة .

هناك معان جذابة في الرصيد ترفع من قيمته ، وهناك معانٍ تسحب من الرصيد بشكل سريع ، دعونا نتأمل ذلك .

حساب إيداع :

الرصيد	المعنى
الكلمة الطيبة	الفعل البسيط الدائم الأثر ، يفعل من الرصيد ، ويدعم التأثير .
الوفاء بالوعد	هو صدق في موعد إرتبطت به ، وإشعار بالأهمية ، وهي كلمات موعود بها ، خاصة ما كانت متعلقة بأسباب المعيشة أو بناء أمل .
الوضوح	تعرف ماذا تقول ؟ وماذا تفعل ؟ صريح بأدب ، علاقاتك واضحة
القدوة	الاستقامة الداخلية مع الخارجية ، تولد الإطمئنان النفسي لدى الآخرين ، عادل ونزيه ، أقوالك تتطابق مع أفعالك ، عندها تتجه اليك القلوب .
ضبط النفس	هدوء الاعصاب ، ارتياح النفس ، وبالذات في لحظات الغضب لاتتعامل مع الردود ، صاحب اتزان ومنطق للعقل .
الاعتذار بإخلاص	عند الخطأ وبصدق ، فلا يتكرر منك الخطأ ثم تعتذر .. لا ... لأنه سيشعر الآخرين بإستهتارك ، وعدم صدقك .
جلسات الحوار	أعظم رصيد تودعه ، لأنها تؤدي إلى فهم ، وإلى تفسير وإلى سماع وإلى تنفيس ، تؤدي إلى فهم طموحات الآخرين ، وتفهم أسباب التصرفات ، عندها تعذر وتقبل وتتسامح فتودع أكبر رصيد .

حساب سحب :

المعنى	الرصيد
تجاهل المشاعر والأحاسيس والمعاناة ، تتجاهله كإنسان له عقل يفكر ويعمل ، تتجاهل الكلمة الطيبة والهدية .	التجاهل
فتوعد وتخلف بحجة الإنشغال ، ولكنك تشعره بنسيانه وتجاهله .	إخلاف الوعد
النفاق الداخلي ، فهو يتسرب للخارج ، فتشعر به ، من خلال كلماتك ، وأفعالك وهو معنى دقيق خفي .	النفاق
شخصيتك محيرة ، ليس لها مبادئ وقيم تحافظ عليها ، تسير في حياتك بهواك وعلى ما تراه ، كلمة تردك وكلمة تأتي بك ، عندها يحتار الآخرون بالتصرف معك .	الغموض
من أكبر ما يسحب من الرصيد ، تلك الكلمات الخارجة من غير شعور واحساس ثم تعتذر بآسف ماكنت أقصد ، عندها يقال لك : **آسف كلامك غير مقبول .**	الغضب
فلا تجلس معهم ، ولا تحاورهم ، وتصر على أن يفهموك هم أولا ، وتتشاغل عنهم وتنساهم ، عندها تكون قد سحبت من رصيدك معنى كبير .	الإصرار على عدم الفهم
توجيه الاتهامات الدائمة ، القسوة ، الحب المشروط ، الإنشغال الدائم ... معاني فيها تعالى .	التعالي

قانون الحصاد :

علمتني الحياة أن هناك أوقاتا للتعليم و أوقات لا يصلح التعليم فيها ، فعندما تكون العلاقات متوترة والجو مشحون بالإنفعالات يصعب التعلبم .

الذي يسحب ما بـــودع سوف تنهار علاقاته ، عندها تنهار قدرته على الشعـــور بالعاطفـــة مع الآخرين ، فالذي يزرع الكلمة الطيبة وينميها مع الزمن تبذر علاقة طيبة ، والذي لا يـــزرع كلمة طيبة ولا يودع لا ينتظر من الآخرين شيئا .

رابعا : الروح :

الطاقة الروحية التي في الإنسان هي التي تجعله ينمو في الحياة ، ويصمد في الفـــتن ، قـــوة الـــروح بالإضافة إلى قوة الإيمان مهما كانت الضغوط تجعل الإنسان يصمد ويقاوم ، " **إن لم يكـــن بـــك غضب علي فلا أبالي**" .[1]

إدارة التأمل :

وهو التأمل والتفكر ومراجعة القيم والمبادئ ، مراجعة العلاقات التي خسرتها ، مراجعة الضمـــير ، مراجعة الإيمان والعبادة ، مراجعة القلب ، مراجعة العلاقة مع الله، التأمل فيما بعد الموت ، التأمل في حقيقة البشرية .

وأعظم ما يدعو إلى إدارة التأمل هو الصلاة ، والإنفراد مـــع الله ، لحظـــات المناجـــاة ﴿ ٱلَّذِينَ يَذۡكُرُونَ ٱللَّهَ قِيَٰمٗا وَقُعُودٗا وَعَلَىٰ جُنُوبِهِمۡ وَيَتَفَكَّرُونَ فِي خَلۡقِ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلۡأَرۡضِ رَبَّنَا مَا خَلَقۡتَ هَٰذَا بَٰطِلٗا سُبۡحَٰنَكَ فَقِنَا عَذَابَ ٱلنَّارِ ﴿١٩١﴾ ﴾ (٢)

١- رواه ابن اسحاق ١/ ٢٦٠ وضعفه الالباني رحمه الله في فقه السيرة للغزالي ص ١٢٦

٢- [سورة آل عمران:الآية ١٩١]

كل ذلك بحاجة إلى خلو مع النفس ، إلى التأمل في **الكتاب العظيم** ،كتاب الله فهو الروح الباعثة على الإستمرارية نحو تخطي كل العقبات ، وهو المرجع لكل الناجحين ، منه يستمد مناهج النجاح ، وبه يستطيع الإنسان أن ينغلب على المعارك الداخلية فتسكن النفس وتستقر ولن يكون ذلك إلا حينما تنخلص من مجرد السماع أو القراءة المجردة ، دع الكلمات تدخل صميم قلبك ، تعبَّد الله بترتيله ، تحرك به لتغيير ملامح القرن الحادي والعشرين إلى النجاح ، **لابد لأي روح يُراد لها أن تؤثر في القرن الحادي والعشرين من خلوة وعزلة بعض الوقت وإنقطاع عن شواغل الأرض وضجة الحياة وهموم الناس الصغيرة التي تشغل الحياة** [1] .

ولكي تواصل **صناعة النجاح** عليك بالصبر والإصرار وتحدي العوائق والعقبات ، وهي التي تقوي الروح وتشعل الفتيل نحو المواصلة .

التوازن في الطاقات الأربع يضمن لك معاودة رحلة **نجاح القرن الحادي والعشرين** .

بداية النهاية :

وأخيراً : لا تظن أخي أنك وصلت إلى نهاية الرحلة ، وإنما هي بداية النهاية ، حيث أن هناك بدايات لمراحل متعددة نحو **صناعة النجاح** .

عندها تصنع البطولات ، وتحقق المعجزات وتفتح المغاليق وتنير الطريق للحيارى التائهين .

إن النجاح ليس مجرد شعار يرفع أو دعوة تُدَّعى ، إنه أسلوب حياة متكامل للناجحين ، إنه ضياءٌ ثاقب ، ينفذ إلى الداخل فيجري في الكيان عصارة الحياة ، وينشئه من جديد ، ويحوله من عادي إلى ناجح صاحب رسالة وهدف .

حدد..!

إنه مسك الختام .. النشيد الختامي لشخصيتين ، شخصية نشيد السيد – عادي :

١- الرحيق المختوم ص ٦٥ بتصرف

قالوا السعادةُ في السكونِ | وفي الخمول وفي الخمود
في العيشِ بين الأهلِ لا | عيش المهاجرِ والطريد
في لقمةٍ .. تأتي إليك | بغير ماجهدٍ جهيد
في المشي خلف الركب في | دعةٍ وفي خطوٍ وئيد
في أن تقول كما يُقال | فلا اعتراض ولا ردود
في أن تسير مع القطيع | وأن تُقادَ ولا تقود
في أن تصيح لكل والٍ | عاش عهدكم المجيد
في أن تعيش كما يُرادُ | ولاتعيش كما تُريد

عندها يلتهب القلب ويشتعل ليردد نشيد نجاح القرن الحادي والعشرين

قلتُ : الحياةُ هي التحركُ | لا السكونُ ولا الهمود
وهي التفاعلُ والتطورُ | لا التحجرُ والجمود
وهي الجهادُ ، وهل يجاهدُ | من تعلّق بالقعود ؟
وهي الشعور بالإنتصار | ولا إنتصار بلا جهود
وهي التلذذُ بالمتاعب | لا التلذذ بالرقود
هي أن تذود عن الحياض | وأيُّ حر لايذود
هي أن تحس بأن كأس | الذل من ماءٍ صديد
هي ان تعيش خليفة | في الأرض شأنك أن تسود
وتقول: لا ، وبملء فيك | لكل جبارٍ عنيد
هذي الحياةُ وشأنها | من عهدِ آدم والجدود
فإذا ركنتَ إلى السكونِ | فلُذ بسُكان اللحود[1]

---

١ ـ نفحات ولفحات ص٧٤ -٧٥ بتصرف.

عندها تحـــدد لنفسك أي شخصية تريد ، وحسبي هنا ؛ أنك تريد **نجـــاح القـــرن الحـــادي والعشرين** لأنها رحلتك المفضلة ورحلة المغامرات في هذه الحياة .

عندها أنت المجد القادم ، وهذا المجد لك ، فأرفع صوتك منادياً هيا إلى رحلة النجـــاح ، ولتزرع بذور الأمل في الآخرين وتمسك بأيديهم إلى **صناعة النجاح** لنجعل النجاح الأسلوب الجديد لحياتنا من الآن وإلى الأبد، فالرحلة رحلتك والحياة حياتك ، ولكن عليك أن تبدأ الآن وفوراً ، **النجـــاح** هو بلسم الأمل في المستقبل ، والنور المشرق ، فالنصر قادم ، وجيل النجاح قادم .

النجم المنتظر :

عندما يشتد الظـــلام ، يُنتظر الصباح ، نعـــم نحن بانتظار النجم القادم ، النجم الذي إن أفل فلن يزول ، فهو **نجم القـــرن الحادي العشرين** ، النجـــم العاشـــر ليكمل سلســـلة نجـــوم النجاح ، إنه نجم زمزم النجاح .

إنه النجم المنتظر ليقدم للبشرية أكرم رسالة وأعظم منهاج ، ليُخرج الناس من الآلام إلى الآمـــال ، من التحطيم والإنقياد إلى السيادة في الأرض .

نعم كانت عاقبة التفويض المطلق لأمر الله هذا النبع العذب الذي لايفيض وكان مآل الخضوع لأمر الله هذا الماء المبارك ، **إن زمزم سيد المياه وأشرفها وأجلها قدراً وأحبها الى النفوس ، وأغلاها ثمناً وأنفسها عند الناس**[1].

زمـــزم رمز الجزاء الرباني لكل من صبر وصابر، وان كان الله قد فجر **هاجـــر** هذا النبـــع في قلب الصحراء حين صبرت وقالت بإيمان " **فلن يضيعنا الله** " فإنه سبحانه يفجر في قلب كل مؤمن صابر مخلص **زمزم النجاح** .

---

١ – زاد المعاد ٤/ص٣٩٢

إن زمزم هو الماء الذي غسل به صدر نبينا محمد ﷺ فملىء حكمة وإيمانا ، غسل به أطهر قلب ناجح على وجه الأرض فزاد طهرا على طهر فكان للعالمين نذيرا فأنت رحمة للعالمين ، وأنت المجدد القادم للبشرية عامة ، إن زمزم بدأ غيثا وظل غيثا ، وظلت بركته باقية وسوف تظل بركته ، أنت إن غربت لم تكسف ، فأنت موجود ، وأنت نجم وإن غبت فقد آن ظهورك ، وزمزم هو ماؤك [1]

زمزم النجاح :

إنه الشعور الدافئ لزمزم النجاح ، فأنت من سيغسل قلوب الناس ويخرجها من ظلام الفشل إلى نور الأمل ، أنت من سيجعل الناس أعداد لها قيمة في الحياة .

إن رحلة المتاعب ، رحلة الأعماق ، ابتدأها ﷺ بماء زمزم حينما شق صدره ونختمها لنعود من زمزم ، فطهر قلبك وانطلق فأنت زمزم النجاح القادم .

سبح الحق بتيار الدم ... واشتوى باللهب المضطرم

قد عرفناه جمالا أنقا ... ساحر الانفاس حلو النغم

ذلك الإيمان مصباح الدجى ... وعذاب الكافر المنهزم

وضياء الله في الأرض فما ... غيره يبرئها من سقم

أمة في الأرض لايقهرها ... مجرم بل هي ذل المجرم

زمزم فينا ولكن أين من ... يقنع الدنيا بجدوى زمزم ؟

فأنت النجم المنتظر **نجم زمزم النجاح** ، عندها تكتب إسمك وتنقشه من ذهب في **صناعة النجاح** .

١ ـ عن مقال لعادل باناعمة في صحيفة المدينة عدد ١٣٣٦٦ في ٤/٥/١٤٢٠هـ بتصرف

بحدوك الدعاء ، والنظر إلى السماء ، لنكون من أهل البقاء في جنان السماء ، **عندها نقــول لك** : **إنطلق أيها الضعيف الجبار ، توضأ بماء زمــزم وثق بنفسك وتوكل على ربك وانطلق نحـــــو صناعة النجاح .**

توصيات نحو اعداد زمزم النجاح

وانشط لدينك لا تكن متكاسلا وأعمل على تحريك ما هو ساكن

نحن لا نريد أن نكون من كومة حلبد لا هم لنا إلا نلقى الصدمات وإمتصاصها وعدم فهم معانيها، نحن أمة إعداد وتنظيم وتخطيط ونشاط ، نعرف ماذا نربــد ؟ ونحقــق ما نستطيع بارادة وتوفيــق الله ، لذا يلزمنا اخراج احدى وعشرين وصية لإعداد زمزم النجاح نحو **نجــاح القــرن الحــادي والعشرين** .

تحت شعار ياله من نجاح لو كان له رجال .

الوصية الأولى

الإبداع والنجاح موجود في داخلنا ، يحتاج إلى من ينتزعه من قلوبنا ، يحتاج إلى الماء الطاهر لبسقي بذور الأمل في نفوسنا ، عندها نرفع راية **صناعة النجاح** .

الوصية الثانية

دعوا الناس يعيشوا حياقم ، دعوهم يفكروا لأنفسهم ، مهمتنا تكمن في مساعدقم علــى ذلك مع روح الثقة ، عندها تنتج شخصياهم ، وعقولهم ونجاحهم فلا نحطمـــهم بفــرض

مبادئ تقليدية ، فنخرج نماذج متشابهة لنا ، فلابد من إعطاء فرصة الحرية للإبداع والنجاح الخاص بهم فهم نشء النجاح .

الوصية الثالثة

رسالة للآباء والأمهات ، ومسؤولي قطاع التعليم ، الأطفال والأبناء أمانة في الأعناق ، اقتربوا منهم ، اسألوهم عن مشاكلهم وهمومهم ، لا تعذبوهم بالإبتعاد عنهم ، اصدقوا الله في حبهم وبلا شروط .

الوصية الرابعة

نريد إرادة جازمة وهائلة لتغيير العادات السيئة إلى عادات حسنة ، إرادة البذل والعزيمة والإصرار ، عندها وضعت قدمك في أول خطوة نحو **زمزم النجاح** .

الوصية الخامسة

احفظ ذلك ، وردده في نفسك كثيرا ، سر النجاح ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنفُسِهِمْ ﴾ (1)

سر في الكلمات القليلة أن تبدأ من داخلك .

1- [سورة الرعد:الآية 11]

الوصية السادسة

قرر أن تعيش وفق ضميرك من الآن وصاعدا ، ولا تسمــع للنفــاق الاجتماعي و لااللتبرير الشخصي ، تعلم بصدق الإنصات للضمير ، وكون لك لحظات تخلوا فيها مــع نفســك لتسمع ما بداخلك ، حينها اسأل نفسك هذا السؤال : **هل أنت سعيد** ؟ واعمل بما يقــرره ضميرك .

الوصية السابعة

نعلم خدمة الغير ، هي الصفة التي ميزت العظماء عبر القرون وكانت السر وراء خلودهــم وبقاء ذكراهم ، فكم هو جميل أن تخدم غيرك ، وتشجع وتعطف وتهتم وتبني الثقة وتبعــث الأمل في قلوب من حولك ، بإيجاز هي أن تحبهم وأن تريهم هذا الحب الصافي بتقديم أغلى أشكال الخدمة وبلا مقابل .

الوصية الثامنة

تعرف على نفسك ، تعرف على امكانياتك ، قدراتك انت ، انت لست غيرك ، عندهــا تعلم كيف تتسلق سلم النجاح وتستمتع بنجاح **القرن الحادي والعشرين** .

الوصية التاسعة

تعلم لغة الأصوات ، فتحديد الأصوات الداخلية يجعلك تحدد من أمامك ، وتعرف كيــف تؤثر عليه ، عندها تبتعد عن فرض الأوامر ، وعن مقولة " **لا يفهــم** " حتى مع الأطفــال خاطبوهم على قدر عقولهم وأصبروا على ذلك .

الوصية العاشرة

وصية للوالدين خاصة ،أبناؤكم ، فلذات الأكباد ، ازرعوا فيهم بذور القيم والمبادئ الصحيحة ، ولن يكون ذلك الا بتنمية العواطف الأسرية ، العاطفة في داخل البيت ، أشعروهم بالدفء والحنان ، تذكروا الحساب البنكي ، تذكروه جيدا وتعاملوا به مع أولادكم ، عندها لن تحتاجوا إلى أطراف خارجية للإصلاح في بيوتكم ، عندها نبني لبنات جيل **زمزم النجاح** .

الوصية الحادية عشر

اقتنع من داخل قلبك أن الحب بلا شروط ، اجعل الآخرين يعيشون حياتهم ، واشعر أن كل شخص له طاقة هائلة تختلف عن الآخر ، عندها تتقبل الآخرين ولا تساوم في الحب ، وتتعاون معهم ، عندها تتولد الثقة الكبيرة .

الوصية الثانية عشر

جوهر كل العلاقات مع الآخرين ، **هو : ما نيتك** ؟ السؤال النابع من الداخل ، السؤال الذي يهدم المجاملات المزيفة والأشكال ... كرر دائما **ما نيتك** ؟

الوصية الثالثة عشر

النجاح يكون من الداخل إلى الخارج ، ثم إلى واقع ملموس ومشاهد ، إبدأ من الآن بالحلم المجاني الذي لا يكلف ، وعِش لحلمك وأسقه بالطموحات والهمم العالية ، عندها تجعل لك ذكرى خالده بعد وفاتك .

الوصية الرابعة عشر

النجاح بتجاوز الدنيا إلى الآخرة ، فهو النجاح الدائم الحقيقي ، إنه حقيقة سباق الدنيا أن يتجاوز إلى سباق الجنان .

الوصية الخامسة عشر

نعلم وصفة لغة المشاعر ، قانون الطبيعة البشرية ، تعلمه وعلّمه ، لا تصطدم مع الطبيعة البشرية ، الطبيعة التي تنص على التدرج وعلى الإبتعاد عن المُسكّنات و الحلول السريعة ، إبتعد عن الإنتصار المؤيد بقوة السلطة ، وأتقن لغة المشاعر ناقلاً تجاربك للآخرين .

الوصية السادسة عشر

التوازن في أداء الأدوار ، التوازن في حل المشكلات ، التوازن بين الإنتاج ، والقدرة على الإنتاج ، التوازن في العطاء القريب والبعيد ، التوازن في شخصيتك ، التوازن بين الحكمة

والشجاعة والتوازن بين القسوة والرحمة ، الفهم الواضح للتوازن مع تحديد دقيق للأهـــداف في الادوار ، يضمن لك اطمئنانا وسلاما نفسيا داخليا .

الوصية السابعة عشر

أنت تختار ، حريتك غير قابلة للبيع ، بداخلك طريقان ، تصرفاتك ناتجـــة من قـــراراتك ، فليس هناك شئ مفروض عليك ، عندها تحدث المبادرة والايجابية .

الوصية الثامنة عشر

عادة عند كل الناجحين ، وهي عمل الأمور التي لها الأولوية ، صراعاتنا ناتجـــة من الفجوة العميقة في عدم فهم الأولويات ، فنحن نسير مع كل ناعق ، ولن نتعلم الفهم لذلك إلا عند إتقان مقولة **آسف وبلطف** .

الوصية التاسعة عشر

تعلم مبدأ **أنا جاهـــل** و اعلم أن الذي أمامك لربما يعرف شيئا أنت لا تعرفه ، عندها تفكر إيجابيا وتبدع في حلول ترضى كآفة الأطراف بلغة الناس هم الأساس .

الوصية العشرون

أراك على القمة في : جبل الفهم الحقيقي الصادق النابع من القلب لفهم الآخرين شعارك : **ما خلقت الناس لتهمش** ، جبل الإنصات العميق المشعر بكرامة البشرية **شعارك** : **الوصول**

للحق ، جبل هندسة الحوار الأصيل المفقــود في مجتمعنا ، **شعارك : نحن لا نملك عـقــول الآخرين ، ولكن نملك فقط الطرق على باب العقول وبلياقة تناسب صاحب الدار .**

الوصية الحادية والعشرون

إستعن بالله ولا تعجز ، إرتبط بخالقك كثيرا ، النجــاح عملية صعبة ولكن خير معين هــو الله وردد "**اللهم رحمتك أرجو فلا تكلني إلى نفسي طرفة عين وأصلح لي شأني كلــه ، لا إله إلا أنت .**" (١)

١- أخرجه ابن حبان ٢٥٠/٣ برقم ٩٧٠ ، وأحمد ٤٢/٥ برقم ٢٠٤٤٧ ، والحاكم ٧٣٠/١ برقم ٢٠٠٠ ، والسنن الكبرى للنسائي ١٦٧/٦ برقم ١٠٤٨٧

الخاتمة

استودعُ الله صحباً كنت أذخرهم   للنائبات لنا أنسٌ وسُمّـــار

والملتقى في جنان الخلـــد إن قُبلت   منا صلاةٌ وطاعات وأذكار

لا أخفيكم سراً فإني لم أكن أود كتابة خاتمة للرحلة ، لأن الرحلة ومن الآن بداية لكل شـــخص أحب رحلتنا ، وسعد بها ، ووجد ضالته ، عندها أقول : " **واجبك الآن أن تقوم بكتابة خاتمـة الرحلة** " إنك وحدك – أخي المشارك – من يستطيع إنهاء هذه الرحلة ، إنني أود مســـاعدتك في كتابة الخاتمة ، عندما يزرع الأمل في قلبك ، عندما تضع لك برنامجاً يترك لك ذكرى خـــالدة في الأرض ، عندما تكون الرحلة حديثك مع الآخرين ، ونقل التجارب إلى الآخرين ، عندما تكـــون الرحلة في واقعك ، عندما تجرب الإنصات إلى داخلك وإلى ضميرك، عندما تكسب الود والاحترام الحقيقي من الآخرين ، عندما تشعر ، أنك بدأت تكتب في آخر الكتاب أنا **زمزم النجاح القادم** ، عندها فقط نكون هذه الرحلة قد اكتملت وفرغت منها .

عندها شاركني الفرحة ، وأخبرني بمدى استفادتك على البريد الإلكتروني أو صندوق الـــبريد ، أو فاكس الناجحين ، لأسمع تعليقاتك الشخصية واقتراحاتك ، وإضافاتك مـــع خـــالص شـــكري ونقديري لشخصك الكريم ، وأدعوك للمشاركة معي في إكمال سلسلة **صنّاع المجد** ، التي سيكون كتابها الثاني هو **صناعة القائد** والذي ألتمس منك أن تكون لي فيه سنداً وظهيراً فإني محتـــاج إلى كلماتك وتوجيهاتك وأكثر من ذلك إلى دعوة صالحة في ظهـــر الغيب ، عند ذلك نتشارك فرحة **صناعة النجاح** .

هذا وأسأل الله عز وجل بأسمائه الحسنى وصفاته العلى أن يجعلني وإياكم من مياه زمزم التي تســـقى الأرض ببذور النجاح ، وأن يحسن لنا القصد والعاقبة إنه حسبنا ونعم الوكيل .

وصلى الله وسلم وبارك على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين .

خاتمة الرحلة

أكـــتب أنا زمـــزم النجـــاح القـــادم

....

....

....

د. طارق محمد الصالح السويدان

www.suwaidan.com

Tareq@suwaidan.com

الكويت

ص.ب ٢٨٥٨٩ الصفاة ــ ١٣١٤٦

فاكس : ٢٤٠٤٨٥٢ - ٠٠٩٦٥

فيصل عمر محفوظ باشراحيل

بريد إلكتروني : e.mail : fbashrahel@hotmail.com

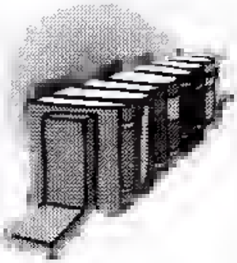
فاكس الناجحين ٧٤٨٥٦٦٠ - ٢ - ٠٠٩٦٦

صندوق البريد

٣٩٤٠

الطائف

كشاف المسافر



مـــراجـــع الكتـــب

حسب ترتيب الأحرف الهجائية

١-أخطاء في أدب المحادثة والمجالسة .

محمد إبراهيم الحمد ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، دار ابن خزيمة .

٢-الإدارة بضمير .

فرانك سنبيرغ ، ١٤١٩هـ ، بيت الأفكار الدولية .

٣-إدارة العقل .

د . جيلان تيلر + د. توني هوب ، الطبعة الأولى ١٤١٩هـ ، مكتبة جرير .

٤-الإرادة .

محمد علي العبيد ، دار الطباعة للأوفست .

٥-أزمة روحية .

عصام العطار ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥هـ ، دار المعالي .

٦-أساليب الإقناع الإداري .

الدار العربية للعلوم ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ الدار العربية للعلوم.

٧-**أسرار التفوق الدراسي .**

محمد ديماس ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠هـ ، دار ابن حزم .

٨-**الإصابة في تمييز الصحابة .**

الحافظ / أحمد بن حجر العسقلاني ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥هـ ، دار الكتب العلمية

٩-**أفراح الروح .**

سيد قطب ، ١٤١٥هـ ، دار ابن حزم .

١٠-**الإنصات الإنعكاسي .**

محمد ديماس ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠هـ ، دار ابن حزم .

١١-**الإيجابية في حياة الداعية .**

د. عبد الله يوسف الحسن ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار المنطلق .

١٢-**الإيمان والحياة .**

د. يوسف القرضاوي ، الطبعة الثامنة عشر ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الرسالة .

١٣-**بستان الدعاة .**

السيد عسكر ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠هـ ، دار البشير .

١٤-**بطاقات تربوية من كتاب وحي القلم .**

يوسف خاطر ، مكتبة المنار الإسلامية .

١٥-**التأريخ الإسلامي .**

محمود شاكر ، المكتب الإسلامي ، الطبعة الثانية ، ١٤٠٣هـ ، بيروت .

١٦-**التأريخ الإسلامي، مواقف وعبر.**

عبد العزيز الحميدي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦هـ ، دار الأندلس الخضراء .

١٧-التربية والتجديد وتنمية الفاعلية عند المسلم المعاصر .

د. ماجد الكيلاني ، الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، مؤسسة الريان .

١٨-تفهم تصرفات الموظفين .

الدار العربية للعلوم ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، الدار العربية للعلوم .

١٩-ثلاثمائة وثلاث وثلاثون تقنية للتدريب والإلقاء المؤثر.

د. علي الحمادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٢٠-ثلاثون طريقة لتوليد الأفكار الإبداعية .

د. علي الحمادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٢١-ثلاثية النجاح .

خليل صقر ، الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، دار ابن حزم .

٢٢-جدد حياتك .

محمد الغزالي ، الطبعة الثامنة ، ١٤١٤هـ ، دار القلم .

٢٣-جند المعالي .

خليل صقر ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٢٤-جولة تاريخية في عصر الخلفاء الراشدين.

د. محمد السيد الوكيل الطبعة الرابعة ، ١٤١٣هـ دار المجتمع .

٢٥-حتى لا تكون كلاً .

د. عوض القرني ، الطبعة الثانية ، ١٤١٨هـ ، دار الأندلس الخضراء .

٢٦-الحماس الذي نريد .

عادل آل عبد العالي ، ١٤١٨هـ ، مؤسسة الجريسي .

٢٧-الحوار ، أصوله المنهجية وآدابه السلوكية .

أحمد الصويان ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار الوطن .

٢٨-الحياة الربانية والعلم .

د. يوسف القرضاوي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، دار الفرقان .

٢٩-الخطوط الذكية .

سام ديب وليل سوسمان ، المؤتمن للنشر .

٣٠-الدعوة قواعد وأصول .

جمعة أمين عبد العزيز ، الطبعة الثانية ، ١٤٠٩هـ دار الدعوة .

٣١-ربانية التعليم .

د. عبد الله يوسف الحسن ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار المنطلق .

٣٢-رجال حول الرسول .

خالد محمد خالد ، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع .

٣٣-الرجل المائة .

عبد اللطيف بن هاجس الغامدي ، ١٤١٩هـ ، دار الشريف .

٣٤-الرحيق المختوم .

صفي الرحمن المباركفوري ، ١٤١٥هـ مكتبة المؤيد .

٣٥-رسائل شباب الدعوة .

د. جاسم مهلهل الياسين ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الكلمة .

٣٦-رسائل العاملين .

د. جاسم مهلهل الياسين ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الكلمة .

٣٧-رسائل فتيان الدعوة .

د. جاسم مهلهل الياسين ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الكلمة .

٣٨-روضة العقلاء ونزهة الفضلاء .

محمد بن حبان البستي ، الطبعة الثانية ، ١٤١٨هـ ، مؤسسة الرسالة .

٤٠-زاد المعاد في هدي خير العباد .

ابن قيم الجوزية ، الطبعة الخامسة عشر ، ١٤٠٧هـ ، مؤسسة الرسالة .

٤١-السيرة النبوية .

أبو محمد عبد الملك بن هشام ، الطبعة الثانية ، ١٣٧٥هـ ، مطبعة مصطفى البابي الحلبي .

٤٢-الصداقة في الإطار الشرعي .

د. عبد الرحمن الزنيدي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥هـ ، مكتبة الوراق .

٤٣-صفات الداعية الناجح .

صالح العليوي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦هـ ، دار القاسم .

٤٤-صلاح الأمة في علو الهمة .

د. سيد العفاني ، الطبعة الثانية ، ١٤١٨هـ ، مؤسسة الرسالة .

٤٥-صناعة الحياة .

محمد أحمد الراشد ، الطبعة الثانية ، ١٤١٢هـ ، دار المنطلق .

٤٦-صناعة الإبداع .

د. علي الحمادي الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٤٧-صنعة العظماء .

د. علي الحمادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٤٨-**طريق النجاح ، دليل عملي للتفكير والتخطيط والإنجاز .**

راشد العبد الكريم ، ١٤١٧هـ ، مكتبة الملك فهد الوطنية .

٤٩-**عظماء مشاهير وعباقرة معاقون .**

د. محمد قبيسي ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الرحاب .

٥٠-**علم النفس الدعوي .**

د. عبد العزيز النغيمشي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥هـ ، دار المسلم .

٥١-**علم النفس في حياتنا اليومية .**

سمير شيخاني ، الطبعة الخامسة ، ١٤٠١هـ ، دار الآفاق الجديدة .

٥٢-**علم نفس النجاح .**

برايان تريسي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٢هـ .

٥٣-**العوائق .**

محمد أحمد الراشد ، الطبعة الثالثة عشر ، ١٤١٩هـ ، مؤسسة الرسالة .

٥٤-**فتح الباري .**

للحافظ / أحمد بن حجر العسقلاني ، ١٤١١هـ ، دار الفكر .

٥٥-**فكر تصبح غنياً .**

فيليكس جاكبسون ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦هـ ، الدار العربية للعلوم .

٥٦- **فنون الحوار والإقناع .**

محمد ديماس الطبعة الأولى ١٤٢٠هـ ، دار ابن حزم .

٥٧-**الفوائد .**

الإمام / ابن قيم الجوزية ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار الخاني .

٥٨–في رياض الأخوة ، مفسدات الاخوة .

هشام عبد القادر آل عقدة ، الطبعة الأولى ، دار الصفوة .

٥٩–قائد وموقعة ، خالد بن الوليد .

محمد القاضي ، ١٤١٩هـ ، دار التوزيع والنشر الإسلامية .

٦٠–قواعد وفنون التعامل مع الآخرين .

د. علي الحمادي الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، دار ابن حزم .

٦١–القيادة والتغيير .

بشير الجابري ، الطبعة الاولى ، ١٤١٤هـ ، دار حافظ .

٦٢–كيف تحاور ، دليل عملي للحوار .

د. طارق الحبيب ، الطبعة الثانية ، ١٤١٦هـ ، دار المسلم .

٦٣–كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس .

لس جبلين ، الطبعة الاولى ، ١٤١٩هـ ، مكتبة جرير .

٦٤–كيف تكسب الاصدقاء ، وتؤثر في الناس .

ديل كارينجي ، دار الندوة الجديدة .

٦٥–كيف ننجح في تعديل سلوكنا .

عادل رشاد غنيم ، الطبعة الاولى ، ١٤٠٩هـ دار المجتمع .

٦٦–لا تهتم بصغائر الأمور فكل الأمور صغائر .

د. ريتشارد كارلسون ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، مكتبة جرير .

٦٧–مائتين حكمة قيادية ووصية إدارية .

د. علي الحمادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، دار ابن حزم .

٦٨-**مدرسة الدعاة .**

عبد الله ناصح علوان ، الطبعة الأولى ١٤١٨هـ ، دار السلام .

٦٩-**مسافر في قطار الدعوة .**

د. عادل الشويخ ، الطبعة الأولى ، دار المنطلق .

٧٠-**المستخلص في تزكية الأنفس .**

سعيد حوى ، الطبعة الرابعة ، ١٤١٨هـ ، دار السلام .

٧١-**المصفى من صفات الدعاة .**

عبد الحميد البلالي ، الطبعة الثانية ، ١٤٠٨هـ ، دار الدعوة .

٧٢-**المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم .**

محمد فؤاد عبد الباقي ، الطبعة الثالثة ، ١٤١٣هـ ، دار المعرفة .

٧٣-**المعلم الأول " قدوة لكل معلم ومعلمة ".**

فؤاد الشلهوب ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، دار القاسم .

٧٤-**مفاهيم تربوية .**

محمد عبد الله الخطيب ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار المنار .

٧٥-**مقدمات للنهوض بالعمل الدعوي .**

د. عبد الكريم بكار ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، دار المسلم .

٧٦-**مقومات الداعية الناجح .**

د. علي عمر بادحدح ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، دار الأندلس الخضراء .

٧٧-**من صفات الداعية " مراعاة أحوال المخاطبين في ضوء الكتاب والسنة ."**

د. فضل الهي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧هـ ، مكتبة المعارف.

٧٨-المنطلق .

محمد أحمد الراشد ، الطبعة الخامسة عشر ، ١٤١٩هـ ، مؤسسة الرسالة .

٧٩-منهج الإصلاح والتغير عند بديع الزمان النورسي .

عبد الله الطنطاوي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، دار القلم .

٨٠-من وحي القلم .

مصطفى صادق الرافعي ، دار الكتاب العربي .

٨١-موسوعة عظماء حول الرسول .

خالد عبد الرحمن العك ، دار النفائس .

٨٢-نفحات ولفحات .

د. يوسف القرضاوي ، الطبعة الثالثة ، ١٤٠٩هـ ، دار الوفاء .

٨٣-نحو المعالي .

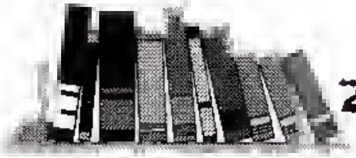
محمد أحمد الراشد ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار المجتمع .

٨٤-هذا الحبيب محمد ﷺ يا محب .

أبو بكر الجزائري ، الطبعة الأولى ، ١٤١٤هـ ، مكتبة العلوم والحكم .

٨٥-الهمة العالية ، معوقاتها ومقوماتها .

محمد بن إبراهيم الحمد ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦هـ ، دار القاسم .



المصادر الرئيسية

١-إدارة الأولويات ، الأهم أولاً .

ستيفن كوفي ، ١٤١٩هـ ، الطبعة الأولى ، مكتبة جرير .

٢-الإدارة للمبتدئين .

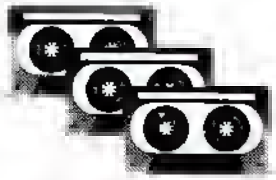
بوب نيلسون+ بيتر إكونومي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، مكتبة جرير .

٣-العادات السبع للقادة الإداريين .

ستيفن كوفي ، ١٤١٧هـ ، المؤسسة العربية للدراسات والنشر .

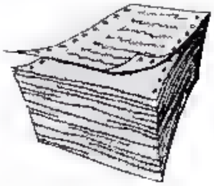
٤-النجاح للمبتدئين .

زيج زيجلر ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠هـ ، مكتبة جرير .



الأشرطة السمعية

مسلسل	الموضوع	اسم الشيخ
١	الرحل الصفر	إبراهيم الدويش
٢	قوانين النجاح التسع	د.طارق السويدان
٣	القيادة في القرن الحادي والعشرين	د.طارق السويدان
٤	النجاح في الحياة	د.طارق السويدان
٥	دعوة للنجاح	د.طارق السويدان
٦	منهجية التغيير	د.طارق السويدان



الـدوريات والصحـف

١- خلاصات كتب المدير ورجال الأعمال .

٢- مجلة المجتمع .

٣- مجلة عالم الإدارة .

٤- مجلة الفيصل .

٥- صحيفة الشرق الأوسط .

٦- صحيفة المدينة .